Jueves, 20 de junio de 2024 | Año XLVII | Número 13.486 **1,80€**

Tecnológicas

De Intel a Qualcomm: la carrera por ser la próxima Nvidia

—P14

Mercados

Bancos y empresas emiten lejos de España

—P13

Finanzas

Golden Goose cancela su salida a Bolsa ante las dudas en Francia

—P15

CincoDías

www.cincodias.com

Criteria relanza la venta de Saba a Interparking en pleno giro inversor

Ángel Simón, consejero delegado de Criteria. ALBERT GARCIA

Objetivo. El holding quiere quedarse con una participación minoritaria en el grupo resultante

Planes. Los contactos, en vía muerta desde hace meses, se han reactivado al llegar Ángel Simón —P3

El comisario de Economía, Paolo Gentiloni. EFE

Bruselas no castiga a España por el déficit pero le exige cerrar la reforma fiscal

—P20. Editorial P2

BBVA descarta comprar otro banco español si falla la opa sobre Sabadell —P8

Bankinter integra Evo Banco para mejorar las sinergias —P5

Oferta de empleo público récord con 40.121 plazas

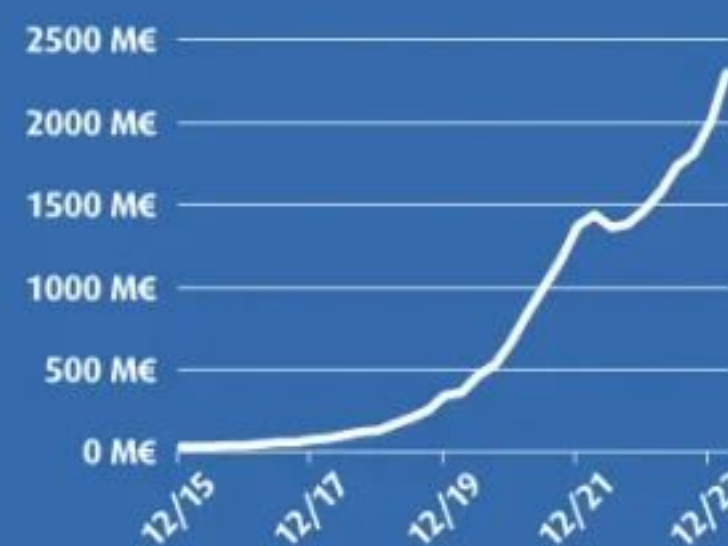
Posiciones. Tan solo UGT valida el plan, mientras que CSIF lo rechaza

Críticas. Hace hincapié en que no elimina la tasa de reposición —P19

El Four Seasons de Madrid busca un récord de ventas por habitación

—P6

El Corte Inglés cierra con exceso de demanda su emisión de bonos

—P16

Editorial

Éxito coyuntural, reforma estructural

España ha logrado su objetivo. El informe del conocido como semestre europeo lo deja claro: "La Comisión no propondrá en julio abrir un procedimiento de déficit excesivo", reza el documento publicado ayer. El Gobierno evita así, tras meses de tira y afloja e intensas negociaciones, entrar dentro de ese proceso por el que Bruselas podría obligar a una severa senda correctora de las cuentas públicas. La memoria está fresca porque es lo que sucedió entre 2009 y 2019. Aunque no parece que en estos tiempos se vayan a aplicar las mismas dosis de austeridad de entonces, tampoco sería plato de buen gusto. El Gobierno ha convencido con sus argumentos. El principal, que la desviación del déficit por encima del 3% durante varios años consecutivos es una cuestión temporal que se corregirá más pronto que tarde. En 2020 se disparó por la pandemia y desde entonces (cuando el desfase superó el 10% del PIB) se ha avanzado rápidamente hasta el 3,6% de 2023. Además, las previsiones nacionales y comunitarias son que este año el déficit calque ese límite del 3%, y por fin en 2025 lo rebaje. Lo que ha convencido, sobre todo, es la marcha de la economía española. Es la que más crece entre las grandes del club, a la vez que el mercado laboral ha avanzado a pasos agigantados. Se trata de un asunto crucial porque son esas buenas perspectivas las que permiten a la Comisión hacer la vista gorda y aferrarse a que España logrará corregir su déficit. En contraste, dos pesos pesados del euro (Francia e Italia) sí se cuelan entre los siete socios que entran en un procedimiento por déficit excesivo.

Hay motivos, pues, para la satisfacción española. La buena coyuntura es, como su nombre indica, un asunto susceptible de cambiar en el tiempo. Bruselas recuerda que, más allá de ello, España arrastra problemas estructurales en su equilibrio entre ingresos y gastos. E insiste la UE en una reforma fiscal que es necesaria para revisar lo que recauda el Estado más allá de los momentos de bonanza y de aquellos en los que, como ha sucedido en los últimos años, la inflación aporta un extra a las cuentas públicas. Y de equilibrarlo con aquello que tiene comprometido desembolsar ahora y en el futuro. Además de conveniente, la reforma fiscal es uno de los compromisos adquiridos a cambio de recibir fondos de recuperación. El hito aparece vinculado al quinto pago, que es el siguiente que España debe recibir. Es momento de poner manos a la obra, con la ventaja de una economía a favor. Sin embargo, se antoja difícil una reforma a fondo, dada la coyuntura política que dificulta grandes consensos.

Las claves

1

Inteligencia artificial

Hasta Buffett acaba invirtiendo en chips, aunque sea a través de Apple

Tim Cook, CEO de Apple. REUTERS

Warren Buffett dice que prefiere invertir solo en los negocios que entiende. Por eso sus favoritos son Coca-Cola o el petróleo, y no suele apostar por tecnologías de vanguardia, como es el caso de los chips. Una vez hizo una excepción e invirtió en la taiwanesa TSMC, aunque salió a los pocos meses. Así que quizá sea uno de los pocos que se haya resistido a comprar acciones de Nvidia, la mayor firma del mundo por valor bursátil. El desafío ahora es saber qué grupo se llevará la palma con los chips de IA para PC. Las empresas pretenden que los complejos procesos de ChatGPT y compañía se ejecuten directamente en los ordenadores de los usuarios, en lugar de en los centros de datos. Intel, AMD o Qualcomm aspiran a ese trono. Quizás no sea ninguno de ellos, sino una empresa de segunda fila que de la sorpresa, como ocurrió con Nvidia, al principio centrada en los videojuegos. Entre las pretendientes está, por cierto, Apple, una de las favoritas de Buffett, que se resistió al principio, pero que acabó entendiendo perfectamente en qué consisten los productos y servicios del gigante de Cupertino.

2

Mercados

La inercia de la expatriación de las emisiones de deuda es difícil de cambiar

Ferrovial se llevó la fama con el traslado de su domicilio social a Países Bajos, pero muchas empresas cardan la lana con sus emisiones de deuda, casi un tercio de las cuales se ejecutan en mercados extranjeros, en concreto en Dublín y Luxemburgo (que no dejan de ser también Unión Europea). Los trámites para hacerlo en España se han agilizado, pero muchas compañías mantienen su rutina. Quizá sea simplemente por comodidad de los que gestionan las operaciones, que prefieren trabajar en inglés, por ejemplo, o hacerlo con gente con más experiencia. Lo deseable es que, poco a poco, cambie esa inercia.

3

Transporte

La alta velocidad está dejando de ser un servicio prémium, para bien... y para mal

Uno de los mejores aspectos del servicio de alta velocidad y larga distancia de Renfe era hasta ahora su puntualidad, y sus generosas indemnizaciones en caso de que los trenes se retrasaran, aunque se hiciera alguna trampilla (se respondía a los reclamantes, por ejemplo, que se consideraba como hora de llegada desde el momento en el que el convoy entra en la estación). Eso, lógicamente, encarecía el precio de los billetes. La pujante competencia de Ouigo e Iryo, que son menos espléndidas con sus demoras, ha hecho que Renfe se suba al carro y rebaje sus compensaciones, con la idea de competir en tarifas con sus rivales.

El tren de alta velocidad en España está dejando de ser un modo de transporte prémium, para bien... y para mal.

4

> **Clase media son todos los trabajadores que cobran el salario mínimo interprofesional, y los más de diez millones de pensionistas que viven en este país**

María Jesús Montero

VICEPRESIDENTA PRIMERA DEL GOBIERNO Y MINISTRA DE HACIENDA

5

Lifestyle

La transición verde debe ser empática con sus protagonistas

Entre las organizaciones preocupadas por el medio ambiente hay enfoques de distintos tipos, desde los más punitivos a los dialogantes, como la Fundación Earthworm, que asesora a las empresas y ayuda a los agricultores a mejorar en eficiencia, cuidando más sus cultivos y gastando menos. Su presidente, Bastien Sachet, critica que las autoridades europeas hayan aplicado el ordeno y mando con los ganaderos, en lugar de trabajar con ellos en pos del beneficio de todos. También subraya Sachet que apostar por una producción más sostenible obliga a sacrificar parte de los beneficios corporativos, y que no se puede exigir a las empresas que mantengan el ritmo al tiempo que cambian su manera de funcionar. La transición verde debe hacerse con empatía hacia sus protagonistas.

CincoDías

Directora **Amanda Mars**
Subdirectores **Nuño Rodrigo y Daniel Toledo**

Jefes de redacción **Fernando Sanz, Bernardo Díaz y Cecilia Castelló**
Áreas **Raquel Díaz Guijarro** (Empresas), **Laura Salces** (Mercados), **Nuria Salobral** (Inversión), **Natalia Sanmartín** (Opinión), **Begoña Barba** (Suplementos)

Gerente **José Luis Gómez Mosquera**

Comercial publicidad **María Jesús García**

Depósito legal: M-7603-1978.
Difusión controlada.
Edita **Ediciones El País, S.L.**

Empresas / Finanzas

Criteria reactiva la venta de Saba a la belga Interparking en pleno viraje inversor

El grupo financiero que pilota Fainé busca quedarse con una participación minoritaria en la empresa resultante ▶ La suma de fuerzas dará lugar a una compañía con presencia en 14 países

ÁLVARO BAYÓN
SANTANDER

Criteria vuelve a poner la proa hacia la venta de Saba. El holding financiero ha reactivado las conversaciones con el grupo belga Interparking, que se extienden desde hace ya más de año y medio, para tratar de cerrar la transacción próximamente, según indican fuentes financieras. Todo ello en plena hiperactividad de la firma, al haber invertido en pocos meses en ACS, Colonial, Telefónica y Puig.

Criteria inició el enésimo proceso de venta de Saba a finales de 2022. Poco tiempo después eligió al grupo belga Interparking, con el objetivo de acordar la venta de la compañía de aparcamientos, que es propiedad al 100% del holding industrial.

Las conversaciones, sin embargo, se han dilatado en el tiempo y el proceso llevaba meses en vía muerta. El cambio en la cúpula de Criteria ha dado alas a la transacción. Ángel Simón, nuevo consejero delegado del holding, ha decidido retomar las conversaciones, que se han acelerado en las últimas semanas, con el objetivo de llegar a un acuerdo. En el caso de que las partes no alcancen un pacto, el grupo que pilota Isidro Fainé aún tiene la opción de explorar un nuevo proceso de venta con otros inversores. Criteria y Saba han contratado a Bank of America como asesor en la operación. Por el lado de Interparking trabaja Jefferies y BNP Paribas. Un portavoz de Criteria declinó hacer comentarios.

Interparking está controlada por tres accionistas. Se trata del fondo de pensiones holandés APG, que adquirió en 2019 la participación que tenía CPPIB, de en torno a un 40%. El mayor accionista es la aseguradora AG, con más del 50%, y el tercer inversor es la firma Parkimo. Saba, por su parte, es una *rara avis* en el *portfolio* de Criteria, pues se trata de la única compañía de la que atesora todas las acciones. La intención del brazo inversor de la Fundación La Caixa es retener una participación minoritaria en la empresa resultante tras la unión de los dos grupos del sector del aparcamiento, si bien el porcentaje final de acciones que tenga Criteria es uno de los elementos en discusión.

Sumar fuerzas entre Saba, que en España emplea a casi 1.000 trabajadores, e Interparking daría lugar a un grupo con presencia en 14 países europeos. Solo en España el grupo resultante se consolidaría como el gran líder en este mercado, con más de 300 estacionamientos y más de 160.000 plazas. Saba aporta también una división en América Latina, con un negocio con 30 aparcamientos en Chile. Este movimiento se produce en un momento clave para Criteria.

Ha emprendido un viraje inversor que le ha llevado a entrar en Puig, con un 3,05%, en su salida a Bolsa, al tiempo que ha aflorado una participación del 3,09% en Colonial, valorada en unos 100 millones, así como se ha comprometido a apoyar una ampliación de capital de 622 millones, que le llevará a controlar el 17%. Sin olvidar, la operación más reciente: la irrupción con un 9,3% en ACS, que la Bolsa tasa en unos 1.000 millones.

Próximas intenciones

Además, tiene también en el visor a Telefónica, donde ha pasado del 3,39% al 5% actual. Sus intenciones pasan por duplicar su peso y alcanzar el 10%. Es el mismo porcentaje que controla la SEPI tras el desembarco del organismo público en los últimos meses y la operadora pública saudí STC. Este paquete estaría valorado en 2.400 millones. En Talgo explora alternativas para adquirir la compañía de la mano de un socio industrial y también sopesa opciones para crecer en Naturgy, toda vez que ha roto las negociaciones con la eléctrica emiratí Taqa para lanzar una opa conjunta.

La incógnita en el mercado es cómo financiará este furor inversor. La semana pasada se desprendió de un 2,63% en Cellnex por 612 millones. Saba sería la segunda venta con la que cambiar el rumbo del banco. Además de las citadas participaciones, tiene un 32% en CaixaBank, un 15% en Agbar, un 9% en Inbursa y otros muchos pequeños paquetes de acciones que puede colocar fácilmente en Bolsa.

Se hizo con Saba en 2018, cuando compró el 49% que no controlaba y estaba en manos de los fondos que eran entonces sus socios, Torreal, KKR y ProA. Trató después de vender la compañía, aunque la eclosión de la covid-19 le obligó a cancelar el proceso. De esta forma, este es el tercer intento de desinvertir en la compañía. A cierre del ejercicio 2023, tenía además otros 573 millones en caja, así como unos 4.000 millones de deuda, entre bonos y créditos bancarios. No obstante, Criteria cuenta también con capacidad para afrontar endeudamiento extra con el objetivo de apuntalar este despliegue en inversiones.

El consejero delegado de CriteriaCaixa, Ángel Simón, presenta el nuevo plan estratégico de la compañía. ALBERT GARCIA

Saba dispone de una importante división de negocio en América Latina

Entre las futuras operaciones de Criteria está duplicar su cuota en Telefónica

Plan estratégico

Esta misma semana el holding presentaba su plan estratégico para los próximos cinco años. En él establecía como objetivo incrementar un 48% el valor bruto de sus activos hasta los 40.000 millones de euros y pagar unos dividendos de hasta 700 millones (un 75% más) para la fundación.

Espera así ingresar un 12% más, 12.000 millones de euros, en dividendos de sus participadas. Apostar por compañías con pagos atractivos y estables. En concreto, sitúa el visor en sectores como el de tecnología, farma, biofarma y *retail*. Otro de sus planes pasa por acometer una reestructuración de su *portfolio* inmobiliario, para apostar por la inversión a través de terceros, como la entrada en Colonial.

En ese documento el grupo explicó que busca reducir su endeudamiento actual, situado en el 15% de sus activos, hasta el 10%. Matiza, eso sí, que el porcentaje podrá oscilar hasta el 20%, en función de si se presenta una oportunidad en el mercado. Este martes, un día después de la presentación del plan estratégico, la agencia de calificación Moody's elevó el rating de Criteria un escalón, hasta Baa1, tres niveles por encima del bono basura.

Abertis lleva al Constitucional francés la ecotasa de Macron a autopistas y aeropuertos

El grupo actúa dentro de un frente corporativo que denuncia distorsión de mercado

Estima un impacto de 80 millones anuales por el impuesto

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

Los principales grupos de infraestructuras con actividad en Francia van a más en el enfrentamiento con el Gobierno de Emmanuel Macron por el impuesto sobre la explotación de autopistas y aeropuertos, que vio la luz con los Presupuestos Generales de este 2024.

Entre las principales afectadas se encuentra la española Abertis, que forma parte del frente de compañías que presentó alegaciones ante el Consejo de Estado hasta en dos ocasiones, el 15 de marzo y el 30 de abril. El caso ha sido trasladado ahora por este último órgano al Consejo Constitucional galo, en busca de dirimir si el Ejecutivo ha vulnerado derechos de las empresas garantizados por la Constitución.

La ecotasa en favor de la transición ecológica tiene presupuestado facturar unos 600 millones de euros anuales para las arcas públicas, de los que 80 millones corresponderían a Abertis, según estimaciones de la propia compañía. La presencia en el país vecino del grupo participado por Mundys y ACS se articula a través de la filiales Sanef y SAPN, operadoras de 1.769 kilómetros de autopistas de pago (22% de la red de alta capacidad francesa).

La nueva figura fiscal verde se incluyó en el artículo 100 de la Ley 1322, de 29 de diciembre de 2023, sobre las finanzas públicas para el presente ejercicio. Y es el Decreto 2024-90, del pasado 8 de febrero, el que especificó las condiciones de aplicación sobre la explotación de infraestructuras de transporte de largo recorrido, salvando de la tasa a las autopistas y aeropuertos menores.

En la batalla contra esta mayor presión impositiva se encuentra prácticamente toda la clase noble del sector francés de las infraestructuras: las concesionarias de autopistas APRR y Area, ambas del conglomerado Eiffage; las filiales de Vinci para el negocio del peaje, Escota, ASF y Cofiroute; la operadora Alis, controlada por los fondos PGGM y Vauban; la sociedad Atlandes, que gestiona la autopista que enlaza Burdeos con Irún, en la frontera española, y las citadas Sanef y SAPN, ambas de Abertis. Además, se han involucrado operadoras de aeropuertos como ADP (Aéroports de Paris) y Aéroport de la Côte d'Azur (propiedad, como Abertis, de la italiana Mundys).

Algunas de ellas, como las gestoras aeroportuarias, han impulsado una cuestión de constitucionalidad, y todas coinciden en que la medida supone una distorsión de la competencia al dejar fuera a agentes contaminantes como el transporte naval e infraestructuras portuarias, así como aeropuertos y autopistas de tamaño pequeño o mediano. Lo que sí vio el Consejo de Estado dentro de los márgenes que marca la regulación francesa es el criterio de elección de las compañías que acarrean con el impuesto, basado en el término "infraestructura de transporte de larga distancia". Una cuestión contra la que cargaron las empresas por su indefinición o carencia de objetividad. De hecho, entre las firmas señaladas con el estigma de contaminantes son mayoría las que piensan que se persiguen más sus ganancias que las emisiones de carbono.

La intención declarada por el Gobierno es financiar una parte de la transición ecológica del transporte, con énfasis en el desarrollo del ferrocarril, con cargas a las operadoras de infraestructuras cuyo tráfico representa altas emisiones de gases de efecto invernadero.

El cobro se impone a referencias del sector con ingresos anuales superiores a los 120 millones de euros y un cierto nivel de rentabilidad.

Vista aérea de la autopista francesa A4, gestionada por Sanef. FOTO CEDIDA POR LA EMPRESA

Las empresas aducen que la medida deja fuera al transporte naval

El tributo excluye a los aeródromos y autopistas pequeñas y medianas

Compensaciones

▶ Obras en marcha. Abertis anticipó en diciembre que se acogería a todas las instancias a su alcance para defenderse contra el impuesto sobre los beneficios generados por la explotación de sus carreteras francesas. Parte de la controversia reside en que el impuesto se aplica como un elemento absolutamente inesperado sobre acuerdos de explotación de infraestructura en marcha.

▶ Retroactivo. El gravamen nació con efecto retroactivo a 1 de enero de este año y carece de fecha de expiración. El ministro de Economía y Finanzas, Bruno Le Maire, desveló a finales de septiembre que pensaba en un impuesto específico sobre las concesiones de infraestructuras de transporte. El Gobierno decidió seguir adelante, pese a los riesgos jurídicos advertidos en un primer informe del Consejo de Estado, de mediados de ese septiembre. En el aire queda la posibilidad de que, a la vuelta de unos años, los tribunales reconozcan indemnizaciones millonarias para las concesionarias.

La CNMC investiga a la distribuidora eléctrica de Naturgy

La firma habría priorizado las quejas de "ciertas comercializadoras"

C. MONFORTE / I. FARIZA
MADRID

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) anunció ayer que está investigando a la distribuidora de electricidad de Naturgy, UFD Distribución Electricidad, y a sus propias matrices: Holding Negocios Electricidad y Grupo Naturgy Energy, por supuestas conductas contrarias al artículo 3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Según un comunicado emitido por el organismo que preside Cani Fernández, "la compañía habría dado un trato preferente y discriminatorio a las incidencias y reclamaciones presentadas por ciertas comercializadoras (al parecer, pequeñas) entre 2021 y 2022 (la CNMC no especifica si serían las del propio grupo Naturgy), en detrimento de terceras comercializadoras independientes". Así, UFD (antigua Unión Fenosa Distribución) "podría haber falseado la libre competencia en el mercado del suministro minorista de energía eléctrica y haber incumplido también la Ley de Competencia Desleal de 1991". La investigación, indicó la CNMC, se inició a partir de una serie de denuncias contra UFD por prácticas contrarias a la ley y de la información reservada que llevó a cabo la Dirección de Competencia. Ante la sospecha de posibles prácticas anticompetitivas, este organismo inspeccionó dos sedes del grupo Naturgy. La incoación de este expediente no prejuzga el resultado final de la investigación, recuerda la CNMC, que abre ahora un periodo máximo de 24 meses para su instrucción y resolución, que correría a cargo de la Sala de Competencia del organismo.

Tras conocer el comunicado, Naturgy aseguró que "UFD cumple escrupulosamente con la regulación y aplica los mismos procedimientos en la relación que mantiene de forma continua y diaria con decenas de comercializadoras en el marco de su actividad como distribuidora eléctrica, sin aplicar ningún trato de favor ni beneficiar a ninguna en particular". Y añadió que "se pone a disposición de la CNMC para colaborar en lo que sea necesario durante la fase de instrucción. Como indica la propia Comisión, la incoación de este expediente en ningún caso prejuzga el resultado final de su investigación".

Hace justo un año, los inspectores de la CNMC irrumpieron en las sedes de dos de las grandes distribuidoras de electricidad, Endesa y Naturgy, supuestamente en busca de información que demostrase que estas compañías estuvieran poniendo trabas a la conexión al sistema de los autoconsumidores independientes.

Naturgy pierde su batalla por la marca Global Power Generation

El Tribunal General de la Unión Europea (TGUE, la segunda máxima autoridad de justicia a escala comunitaria) desestimó ayer el recurso presentado por Naturgy, en calidad de propietaria de la marca GPG Global Power Generation, contra la italiana Global Power Service (GPS). Pone, así, punto y final a un largo proceso en el que ninguna de las dos partes había dado su brazo a torcer en las instancias previas.

La batalla jurídica, que se remonta a más de un lustro atrás, cuando la transalpina pidió a la Oficina de Propiedad Intelectual de la UE (conocida bajo las siglas Euipo) el registro de la misma para varios productos energéticos con un logotipo con las letras GPS en verde sobre las palabras Gobal Power Service. La antigua Gas Natural Fenosa mostró, desde el primer momento, una total oposición al argumentar que generaba confusión con su marca GPG Global Power Generation, cuyo distintivo son las siglas en azul junto a una mariposa y las palabras del nombre de la marca debajo.

Bankinter absorbe su filial Evo Banco para aprovechar sinergias

La entidad financiera que dirige Gloria Ortiz busca crecer en el área digital con la integración de los clientes y empleados de su firma subsidiaria adquirida en 2019

CECILIA CASTELLÓ / LAURA SALCES
MADRID

Nuevo movimiento en el sector bancario español. Los consejos de administración de Bankinter y de su filial Evo Banco han acordado llevar a cabo una fusión por absorción con el objetivo de "aprovechar al máximo las sinergias entre ambas entidades", según un hecho relevante enviado ayer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

La operación, con la que Bankinter busca crecer en el área digital, supondrá la integración de los clientes, del negocio y de los empleados de Evo Banco bajo la estructura Bankinter. Evo Banco desaparecerá como entidad mientras que la marca seguirá al menos durante el próximo año, si bien a partir de ese plazo no se ha decidido su continuidad.

Una mujer camina frente a una oficina de Bankinter en Madrid. PABLO MONGE

Optimización

Mientras que la opa de BBVA sobre Sabadell aún está por resolverse, Bankinter da así un paso al frente para tratar de optimizar su estructura. La decisión de absorber su filial digital se produce cinco años después de la adquisición de los negocios de Evo Banco y Avant Money, su filial de consumo en Irlanda, acordada en junio de 2019. Entonces, Bankinter desembolsó 199,4 millones de euros, de los que 133,6 millones de euros correspondieron al exceso de capital en Evo, por lo que el coste final se acercó a los 66 millones. Fuentes de Bankinter estiman que las sinergias se producirán fundamentalmente por el lado de los ingresos, mientras que los costes de la integración de ambas entidades serán muy reducidos, al estar Evo ya integrada en el grupo Bankinter.

Los beneficios de la integración se generarán vía ingresos con costes reducidos

La entidad confía en que la operación culmine en el primer semestre de 2025

La operación tampoco tendrá impacto en el capital del grupo, ya que el consumo es interno. A largo plazo, estiman desde el banco, sí puede haber eficiencias de capital.

"El objetivo es crecer en un mundo digital", afirman estas fuentes, que enmarcan la decisión dentro del plan de crecimiento puesto en marcha recientemente por la nueva consejera delegada, Gloria Ortiz. Un plan, puntualizan desde la entidad, que se centra en el "crecimiento orgánico, ya que es el único que se puede controlar". No obstante, si surgiese alguna oportunidad de compra, "se analizaría", pero no se trata del foco principal de Bankinter en este momento.

Evo Banco aportará a Bankinter en torno a 320.000 clientes considerados activos, si bien su cartera de clientes financieros ascendía a cierre de 2023 a 767.000, de los que el 85% contaba con dos o más productos de la entidad.

El saldo de la inversión crediticia ascendía a 3.393 millones a cierre del año pasado, mientras que el saldo de los recursos de los clientes rozaba los 4.000 millones. La plantilla de la filial, de unos 200 empleados, se unirá a los 4.500 empleados de Bankinter España.

La entidad consideró la compra de la filial en 2019 como un "laboratorio digital" desde donde "lanzar nuevos productos y servicios" con un concepto más "disruptivo" para tratar de anticiparse a un modelo de "banca del futuro". "Transcurridos cinco años desde la adquisición, Evo Banco ha alcanzado el *break even* [rentabilidad] de su actividad y demostrado su capacidad para crear una propuesta de valor de negocio digital rentable", explica Bankinter.

El proceso de fusión culminará una vez obtenidas las autorizaciones regulatorias necesarias, lo que Bankinter estima ocurrirá a lo largo del primer semestre de 2025. La entidad prevé que en esa fecha finalice la plena integración de los clientes, del negocio y de los empleados de Evo Banco.

Respecto a los clientes de Evo, seguirán operando de modo 100% digital, pero podrán acceder a productos financieros y del servicio omnicanal de Bankinter, explica el banco. La idea es desarrollar en Bankinter algunos de los productos de Evo, como la cuenta inteligente, al tiempo que los clientes de Evo accederán a una cartera de productos mayor, con la que se busca generar una mayor vinculación con la entidad.

Margen

A cierre del año 2023, Evo alcanzó un margen bruto de 66 millones de euros, lo que representa un 78% más que los 37,2 millones registrados en el año 2022 y tres veces más que hace tres años (21,1 millones en 2020). En el primer trimestre de este año, Evo ganó un millón de euros y contribuyó con 20,2 millones de euros al margen bruto de su matriz, casi un 15% más que en marzo de 2023. Eso sí, se vio penalizada por un retroceso de la actividad hipotecaria del 50%.

Se trata de la segunda vez que Bankinter absorbe su marca digital: a finales de 2019 optó por integrar su plataforma Coinc, que opera exclusivamente en el mercado hipotecario. La firma, creada siete años antes, contaba con más de 110.000 clientes y unos depósitos que superaban los 780 millones de euros cuando se ejecutó la operación. Con la adquisición de Evo Banco, que cuenta con su propia ficha bancaria, Bankinter se llegó a plantear la convergencia de ambas firmas, pero finalmente descartó su integración.

Las principales operaciones de compra de hoteles en España

Fecha	Hotel	Categoría	Localización	Comprador	Habitaciones	Precio de venta En millones de €	Precio por habitación En €
Nov. 2018	Hotel Villa Magna	★★★★★ GRAN LUJO	Madrid	RLH Properties	150	210	1.400.000
Dic. 2020	Hotel Royal Hideaway Formentor	★★★★★ GRAN LUJO	Mallorca	Emin Capital	127	165	1.299.213
Mar. 2016	Hotel Villa Magna	★★★★★ GRAN LUJO	Madrid	Dogus Group	150	180	1.200.000
Jul. 2021	Hotel Bless	★★★★★ GRAN LUJO	Madrid	RLH Properties	111	115	1.036.036
Feb. 2021	Hotel Edition	★★★★★	Madrid	Archer Hotel Capital	200	205	1.025.000
Sep. 2018	Hotel Edition	★★★★★	Barcelona	Nd	100	80	800.000
Ene. 2022	Hotel 7Pines Resort	★★★★★	Ibiza	Engel & Volkers	185	130	702.703
Jul. 2021	Grand Hotel Central	★★★★★	Barcelona	Schroders Property Invest. Mgmt.	147	93	632.653
Oct. 2019	JW Madrid	★★★★★	Madrid	Grupo Millenium	136	82	602.941
Jun. 2021	NH Collection Gran Hotel Calderón	★★★★★	Barcelona	Lasalle Investment Management	255	126	492.200
Dic. 2016	Hotel Edition	★★★★★	Madrid	KKH y Perella	190	78	410.526
Mar. 2023	Sofía Unbound Collection by Hyatt	★★★★★	Barcelona	Axa Invest. Mgmt. y Blasson	465	180	387.096
Jul. 2016	Hotel Pullman Skyper	★★★★★	Barcelona	Nd	241	90	373.444
Dic. 2020	Hotel Nobu	★★★★★	Barcelona	Activum SG y ASG Iberia Advisors	259	80	308.880
Feb. 2022	Sheraton La Caleta Resort & Spa	★★★★★	Tenerife	Signal Capital Partners	284	80	281.690
Jun. 2023	Hotel Mandarin Oriental*	★★★★★ GRAN LUJO	Barcelona	Olayan	120	200	Nd*

Fuente: Colliers. (*) No figura precio por habitación porque la transacción incluía activos residenciales.

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

¿Dos millones por habitación en el Four Seasons de Madrid? Sí, pero nadie quiere la galería comercial

El hotel, en el complejo de Canalejas, interesa a inversores y puede reventar el récord en España que ostenta el Villa Magna Rosewood (1,4 millones por habitación)

A. SIMÓN / C. MOLINA
MADRID

El Four Seasons de Madrid es una joya que cualquier gran inversor quiere tener en sus manos. En el sector inmobiliario ya se habla de que el importe a pagar por el inmueble en venta puede alcanzar los 400 millones de euros por el hotel, lo que significaría dos millones por habitación y, así, reventar el mayor precio jamás pagado por un establecimiento de lujo en Madrid. Ese cinco estrellas está atrayendo a inversores dispuestos a desembolsar un elevado montante; el problema que está surgiendo es que el activo turístico se incluye dentro del Centro Canalejas, cuya galería comercial, zona de restauración y aparcamiento son ahora mismo un lastre.

"La ciudad empieza a ver reflejado en sus cifras el impacto de la creación de más de 1.000 habitaciones en el segmento lujo, que antes sencillamente no existían. A medida que estos productos hoteleros se estabilicen los precios hoteleros de la capital convergerán con el de las principales ciudades europeas. Sigue habiendo un recorrido notable al alza", señala Gonzalo Gutiérrez, director general de hoteles en la consultora inmobiliaria Colliers. Los dueños al 50% de Centro Canalejas, la constructora OHLA y la sociedad Mohari (Mark Scheinberg) pusieron desde hace meses a la venta el complejo ubicado junto a la Puerta del Sol y las calles de San Jerónimo, Alcalá y Canalejas. Para pilotar el proceso, encargaron la búsqueda de posibles compradores a Santander y a Rothschild, un banco este con capacidad para llegar a grandes inversores de cualquier parte del mundo.

El precio deseado por OHLA y Mohari se acerca los 900 millones, algo muy complejo en el entorno de atonía inmobiliaria actual y, sobre todo, en un mercado secundario a nivel global como es Madrid.

Hay unanimidad de los expertos inmobiliarios consultados. El Four Seasons, con sus 200 habitaciones, interesa, y mucho. Podría ser apetecible fundamentalmente para las grandes fortunas de Oriente Medio y resto de Asia, así como fondos soberanos y *family offices* de esas ubicaciones. El hotel, que empezó al ralentí por la pandemia, fue capaz de alcanzar en 2022 el hito de una tarifa media por noche de 934,9 euros (un 30% más en un año) y para 2023 esperaba lograr los 961,6 euros (3% más), según se recogía en las cuentas de la empresa operadora.

'Food hall'

Ese interés podría suponer 400 millones. Pero ¿cuánto vale la galería comercial, la zona de restauración y el aparcamiento? Los más optimistas hablan de 200 millones, es decir, un total de 600 millones, muy lejos de los 900 millones que ha llegado al mercado. El mayor problema del activo es la zona comercial, de 15.000 metros cuadrados, distribuida en tres plantas. La planta cero, a nivel de la calle con entrada por Alcalá y carrera de San Jerónimo, alberga boutiques de lujo y es la que mejor funciona. Sin embargo, en la planta primera se pueden ver locales aún vacíos. Allí conviven marcas como Louis Vuitton, Dior, Jimmy Choo, Saint Laurent, Omega, Rolex, Cartier, Valentino y Zegna, entre otros.

Como mayor inconveniente, los promotores han tenido que crear un polo del *retail* de lujo desde cero, ya que en Madrid el principal eje para estas marcas se encuentra entre Serrano y Ortega y Gasset. Además, la zona de *food hall*, de 4.000 metros cuadrados, está lejos de convertirse en un caso de éxito.

La ubicación, en la planta sótano, hace que sea menos apetecible a turistas y vecinos de Madrid. "Hace falta un trabajo de reposición del *food hall*", explica un experto conocedor. Así que un potencial comprador debe asumir que tiene por delante el reto de reposicionar la galería y la zona comercial para sacar mayores retornos.

Fondos soberanos y 'family offices', entre los potenciales interesados

El comprador tiene por delante el reto de reposicionar la zona comercial

Además, el desarrollo de Canalejas también se ha visto marcado por las diferencias entre accionistas. OHLA y el fundador de PokerStars fueron en julio del año pasado a un arbitraje ante la Corte Internacional de París en el que la constructora discrepa de la interpretación que realiza la otra parte de un pacto de socios que cumple ya seis años. Para la constructora de los Amodio es vital esta venta, en la medida que tiene vencimientos de bonos por 200 millones en 2025 y por otro tanto en 2026.

Desde que arrancó la fiebre por comprar hoteles en España se han cerrado cinco operaciones en las que se ha superado el precio de un millón de euros por habitación, según los datos facilitados por Colliers. Un techo de cristal que se rompió en marzo de 2016 cuando el hotel Villa Magna fue adquirido por el grupo turco Dogus por 180 millones de euros, lo que supuso un récord histórico de 1,2 millones de euros por habitación. Solo dos años y medio después, Dogus le vendió el mismo hotel al grupo mexicano RLH Properties por 210 millones de euros, estableciendo la que hasta ahora es la cifra más alta pagada por una habitación de hotel (1,4 millones de euros). Incluso hubo una tercera adquisición, ya que el fondo Sancus Capital Partners compró a RLH Properties el 51% del hotel en noviembre de 2022 por un precio que nunca ha trascendido y que con toda seguridad fue el más alto tanto en términos relativos como absolutos.

En plena pandemia (diciembre de 2020) se cerró la segunda operación más importante. Fue la compra del hotel Formentor por parte del fondo Emin Capital a Barceló, por el que la segunda hotelera española por número de habitaciones se embolsó 165 millones de euros o 1,29 millones de euros por habitación. El proyecto incluía la construcción del segundo hotel Four Seasons en España que, tras distintas vicisitudes, ha abierto sus puertas este mes con tarifas superiores a los 1.000 euros por habitación.

RLH Properties se ha significado como el inversor más activo en hoteles en España. Al margen de hacerse con el Villa Magna (posteriormente renombrado Rosewood Villa Magna), también adquirió en 2021 el hotel Bless de Madrid, propiedad de Palladium, por 115 millones de euros y 1,03 millones por habitación. Archer Hotel Capital, participado por el fondo de Singapur GIC y el de pensiones holandés APG, protagonizó la compra del quinto activo hotelero cuyo precio superó el millón de euros por habitación. Se trata del hotel Edition en Madrid. Pagó 205 millones.

BBVA descarta comprar otro banco español si fracasa la opa a Sabadell

La entidad seguiría adelante con su actual política de crecimiento orgánico

Defiende el atractivo de la operación, incluso sin fusión

ÁLVARO BAYÓN
SANTANDER

El *country manager* de BBVA en España, Peio Belausteguigoitia, descartó ayer que BBVA esté interesado en comprar algún otro banco español en caso de que la opa por Banco Sabadell no salga adelante. En ese caso, ha afirmado que la entidad seguiría adelante con su actual política de crecimiento orgánico, que en sus palabras les está dando "unos resultados excelentes".

Belausteguigoitia defendió –como lo hizo el lunes el presidente del banco, Carlos Torres– el atractivo de la transacción incluso si la opa sale adelante y el Gobierno no permite fusionar ambas entidades. En los cursos de verano organizados por la Asociación de Periodistas de Información Económica (APIE) y la Universidad Menéndez Pelayo, patrocinado por BBVA, el responsable de este banco para España defendió la complementariedad de las dos entidades como uno de los racionales de la transacción, para ofrecer una mayor propuesta de valor en digitalización.

"De las sinergias previstas con la fusión al final lo que menos supone es la reducción en costes de personal y más en tecnología y asuntos generales. En 2021 todas las entidades financieras hicieron una reestructuración profunda", señaló.

Igualmente, Belausteguigoitia afirmó que el banco "no se para por la opa" y que siguen manteniendo intactos los objetivos de crecimiento del negocio y en captación de clientes para este año. También ha rechazado que la entidad esté sufriendo pérdidas de clientes derivadas de la inestabilidad del negocio por la opa y aseguró que están cumpliendo los objetivos comerciales mes a mes. "Somos muy positivos en las dinámicas comerciales en los objetivos marcados desde finales de 2023 para todo 2024", indicó.

A nivel internacional, el banquero confirmó la entrada de BBVA en Alemania, prevista para 2025. La idea es replicar el modelo de negocio, totalmente digital, que ya ha desplegado en Italia, donde afirmó que ya ha alcanzado los 500.000 clientes, dos años y medio antes del objetivo fijado. También subrayó que el actual negocio de BBVA en Reino Unido, Atom Bank, es perfectamente compatible con TSB, la filial de Sabadell en el país.

Por el momento, BBVA debe afrontar un primer rubicón para hacerse con el banco catalán el próximo 5 de julio. En esa fecha celebrará una junta extraordinaria de accionistas para avalar la ampliación de capital con la que dará entrada en el capital a los actuales accionistas de Sabadell.

Cuenta con el apoyo de los dos principales asesores de voto, que recomiendan votar a favor, pero alertan de los riesgos de ejecución de la transacción. Con respecto a las delegaciones de voto de los minoristas, Belausteguigoitia avanzó que está al nivel de lo habitual en las juntas ordinarias de cada año.

El otro gran reto es obtener el plácet de los reguladores, el Banco Central Europeo, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) y la Comisión Nacional de los Mercados de Valores (CNMV). El aspecto más controvertido viene por el lado de Competencia; de hecho, la presidenta de la CNMC dejó el martes la puerta abierta a analizar la transacción en fase dos e imponer condiciones. Esto puede provocar que los accionistas tengan que tomar una decisión sobre la oferta sin que conozcan el dictamen de Competencia. En este aspecto, Belausteguigoitia señaló que trabajan mano a mano con estos reguladores, remitiendo toda la información requerida.

El consejero delegado de Andbank, Carlos Aso, en las mismas jornadas, indicó que la concentración de dos entidades financieras "siempre es positivo", dado que supone contar con un banco menos como competidor. Aso explicó los planes de crecimiento de MyInvestor, el neobanco de Andbank. Apuntó que esperan cerrar el ejercicio de 2024 con siete millones de beneficios. Esto supone triplicar el resultado de 2023, de 2,4 millones.

Explicó que registra entre 500 y 600 cuentas nuevas cada día, 15.000 al mes, por lo que alcanzan los 2.500 millones de ahorro captado. Así, el banco tiene actualmente 300.000 clientes, de los cuales el 56% ya tiene productos de inversión. El neobanco cuenta con un volumen de negocio de 5.900 millones de euros, de los cuales 3.100 millones son productos de inversión, otros 2.400 millones son depósitos y cuentas a la vista y 400 millones de euros son hipotecas.

El responsable de BBVA España, Peio Belausteguigoitia, ayer, en la tercera jornada del XLI Seminario de APIE. EFE

Espera cerrar el ejercicio con siete millones de beneficios, el triple que en 2023

Carlos Aso, de Andbank, dice que la fusión de dos bancos siempre es positiva

Mutualidad compra a UBS un edificio de oficinas en Madrid por 46 millones

CINCO DÍAS
MADRID

Mutualidad, entidad aseguradora destinada a los profesionales del derecho y la ingeniería, ha adquirido un edificio de oficinas a UBS situado en el número 108 de la calle Príncipe de Vergara de Madrid por 46 millones.

El activo cuenta con una superficie total sobre rasante de 7.295,76 metros cuadrados y con una superficie total bajo rasante de 3.589 metros cuadrados, según ha informado la aseguradora en un comunicado, informa Europa Press.

Tras esta operación, Mutualidad suma un total de 42 inmuebles en cartera, con una superficie total de 169.651,56 metros cuadrados y un valor de mercado superior a los 769 millones.

El inicio del proceso de venta se remonta al mes de febrero, cuando la gestora suiza UBS Asset Management, uno de los principales actores en el mercado inmobiliario en España y en el mundo, puso a prueba con esta operación –tal como adelantó este diario en octubre de 2023– el interés de los inversores por el mercado de oficinas, un activo en clara parálisis por la subida de tipos de interés y las dudas surgidas sobre el modelo por el teletrabajo tras la pandemia de covid-19.

Los asesores legales de la operación han sido Linklaters por la parte vendedora y el despacho Verificación Documental por la parte compradora, al mismo tiempo que UBS ha sido asesorada por la consultora inmobiliaria CBRE, que ha prestado también asesoramiento técnico en la operación. Por su parte, Novasa ha actuado como asesor técnico por la parte compradora.

"En Mutualidad estamos en constante búsqueda de nuevas oportunidades inmobiliarias con las que seguir aumentando el valor de nuestra cartera. Esta operación nos ayuda a consolidarla y es un ejemplo más de nuestro compromiso por hacer crecer los beneficios de nuestros mutualistas", ha señalado el director de inversiones inmobiliarias en Mutualidad, Carlos Pérez-Baz. La aseguradora destaca también que el activo cuenta con el sello de sostenibilidad certificación LEED Gold y con un certificado energético de calificación B, lo que hace que esta operación se encuentre alineada con el número 11 de Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de la ONU que hace referencia a ciudades y comunidades sostenibles.

El edificio, de 12 plantas, está alquilado a varias empresas.

El adquirente suma ya 42 inmuebles con un valor de 769 millones

Soltour dispara un 10% su oferta para verano ante el tirón de la demanda nacional

El grupo alerta de que la carestía de los vuelos merma los viajes de largo radio

CARLOS MOLINA
MADRID

El turismo extranjero a España sigue creciendo imparable. Cerró 2023 con 85,3 millones de viajeros, nuevo máximo histórico, y las primeras previsiones, como la de CaixaBank Research, hecha pública este martes, apuntan a que este año se cerrará en 90 millones. Y el turismo nacional no se le queda atrás. "La gente sigue teniendo ganas de viajar por lo que prevemos un crecimiento de doble dígito, en torno al 10%, en nuestra oferta a las agencias de viajes", asegura Tomeu Benassar, consejero delegado de Soltour, el mayor turoperador de viajes de españoles al extranjero.

En una entrevista con **CincoDías**, Benassar recalca que esa tendencia va en línea con la obtenida en Semana Santa, aunque reconoce que también se están repitiendo los mismos patrones de compra, marcados por un mayor peso de las compras anticipadas y de las reservas de última hora. "En ambos casos, la gente va buscando precios más bajos porque la inflación está afectando a las decisiones de compra. No tanto a viajar, ya que se ha convertido en una prioridad para una gran parte de las familias, pero sí adónde y aquí los más perjudicados son los destinos de largo radio", señala.

Buena prueba de ese cambio de tendencia en busca de mejores tarifas es el lanzamiento por parte de Soltour de un paquete de ofertas de última hora, que estará vigente desde el 1 de junio hasta finales de octubre, en el que además de los precios, el turoperador amplía la vigencia de las ofertas hasta el 1 de octubre y además, solo en algunos destinos seleccionados con anterioridad, se ofrece la posibilidad de que el primer niño viaje gratis. "Es un guiño dirigido claramente hacia el turismo familiar".

El consejero delegado de Soltour destaca la divergencia entre la evolución de los precios hoteleros, "que se han moderado en los últimos meses", frente a los precios de los vuelos, "que han seguido creciendo con fuerza". En su opinión, este movimiento es el que ha provocado una menor demanda de los viajes a destinos lejanos como Asia o EE UU y un fuerte crecimiento de peticiones para ir al Mediterráneo y al Atlántico. "Hemos acertado plenamente con las tres incorporaciones a nuestro programa este año. Eslovenia, Albania e Isla de Sal, en Cabo Verde, están funcionando muy bien como destinos que combinan cultura con el concepto clásico de vacaciones". En cualquier caso destaca que Caribe sigue siendo el producto estrella en verano. "Pese a la carestía de los vuelos seguimos teniendo una relación calidad-precio imbatible en el mercado".

Tomeu Benassar, consejero delegado de Soltour. MANUEL CASAMAYÓN

El turoperador amplía su paquete de ofertas de última hora hasta finales de octubre

Las buenas previsiones de Soltour se refuerzan con los objetivos logrados en el primer año de vida de Travelance, la alianza de turoperadores o grupos de gestión liderado por Soltour y del que forman parte Luxotour, Europamundo y Coming2 como socios, a los que se unen Guest Incoming, TUI y Nevatour como afiliados e Intermundial como proveedor. El grupo se ha puesto como objetivo captar el 30% de los viajes turoperados en España y para ello ha realizado un *road show* intensivo para captar potenciales clientes.

Las startups en España generan 100.000 empleos directos

El sector supera las 7.000 compañías tecnológicas activas ▶ El impacto económico anual del ecosistema de estas firmas asciende a 11.541 millones

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

El empuje de empresas de innovación tecnológica gana peso en la economía española. Según el informe de 2023 de Ecosistema Startup, presentado ayer, ahora mismo se superan las 7.000 compañías tecnológicas activas, de las cuales 3.640 son startups y 1.185 son *scaleups*. Su impacto económico anual se eleva a 11.541 millones de euros, creando cerca de 100.000 empleos directos, "lo cual subraya su vital importancia en la economía española". En este sentido, según el último informe *Spain Ecosystem Report*, publicado por Dealroom.com, el valor combinado de las startups españolas ha superado por vez primera los 100.000 millones de euros.

Por sectores, *e-health* es el que registra mayor número de empresas, con 524 compañías, seguido de *edtech*, *biotech*, *foodtech* y *fintech*. Este crecimiento sectorial refleja la diversidad y especialización del ecosistema tecnológico español, que se adapta a las necesidades cambiantes del mercado global. Sobre los sectores tecnológicos que han atraído la mayor cantidad de inversión en los últimos años destacan salud y *biotech*, energía y cambio climático y agua y *fintech* e *insurtech*.

Un hombre trabaja en su ordenador portátil. GETTY IMAGES

En cuanto a la inversión, Ecosistema Startup revela una evolución significativa en la inversión en startups tecnológicas en España, mostrando un crecimiento sostenido desde 2016. El año 2021, tras la pandemia, destaca como el año con mayor inversión acumulada, alcanzando los 4.218 millones de euros a través de 468 operaciones. No obstante, en 2023 se produce un descenso significativo, con 394 operaciones y 1.838 millones. "A pesar de las caídas acontecidas en los últimos años, el ecosistema de startups en España continúa demostrando su capacidad de atracción para grandes inversores, con varias megarrondas de inversión que han marcado un hito en los últimos años", dice el informe.

2021 destacó como un periodo excepcional para las megarrondas, registrando 36 operaciones significativas. Entre las más destacadas se encuentra Jobandtalent, que logró captar 464 millones, consolidándose como una de las mayores rondas de financiación en Madrid. Glovo, con sede en Barcelona, no se quedó atrás, asegurando 450 millones. Otras inversiones notables incluyeron a Idealista con 425 millones y Capchase con 236 millones, ambas también en Madrid. El auge de 2021 fue seguido por un moderado descenso en el valor de las megarrondas, con 38 en 2022 y 21 en 2023. Este patrón refleja tanto el impacto positivo de 2021 como la estabilización del mercado después. Hasta la fecha, 2024 ha registrado siete megarrondas sin lograr superar los 500 millones.

Por comunidades, Cataluña se posiciona como la región con más empresas tecnológicas, con 2.064, de las cuales 1.071 son startups. Le sigue de cerca Madrid con 1.677 empresas tecnológicas, incluyendo 868 startups. Ambas autonomías albergan más del 50% del total de empresas tecnológicas en España.

IAG abre en Barcelona un centro de inteligencia artificial

El holding aéreo cifra en 6.043 millones su impacto en el aeropuerto de El Prat

JOSEP CATÀ FIGULS
MADRID

El grupo de aerolíneas IAG –al que pertenecen Iberia, British Airways, Vueling, Aer Lingus y Level– apuesta por la inteligencia artificial para sacar ideas que le ayuden a mejorar la gestión de incidencias y la atención al cliente. El grupo anunció ayer que abrirá un laboratorio de inteligencia artificial en Barcelona, el segundo después del que ya tiene en Londres. En el centro barcelonés, ubicado en un edificio situado junto al que ocupa la sede de Vueling en el Business Park de Viladecans (Barcelona), empezarán a trabajar 70 personas y se prevé que la plantilla aumente hasta los 150 empleados.

Así lo explicó el consejero delegado de IAG, Luis Gallego, en un encuentro con medios de comunicación en la sede de Vueling en el que presentó un informe sobre el impacto económico y social que tiene el grupo de aerolíneas en Cataluña, y que cifra en 6.043 millones de euros y 81.365 puestos de trabajo.

El impacto del grupo en Barcelona tiene un nombre propio: Vueling. La aerolínea de bajo coste, que esta semana precisamente cumple 20 años desde su fundación, ha supuesto un gran revulsivo para el aeropuerto de El Prat y para el conjunto de Cataluña. Para muestra, el peso que tiene en el conjunto del grupo: IAG transportó a 24,4 millones de pasajeros con origen o destino en Cataluña en 2023, de los cuales Vueling concentró el 88,5%. El grupo conectó Cataluña con 188 ciudades de 34 países a través de 122 rutas, de las cuales 96 son internacionales. El peso que tiene este grupo de aerolíneas es muy considerable, ya que son responsables de casi la mitad del volumen de viajeros, teniendo en cuenta que por el aeropuerto de El Prat pasaron el año pasado casi 50 millones de personas.

Este peso significativo se puede traducir en dinero. El informe elaborado por la consultora PwC, encargado por el grupo de aerolíneas, cifra en 6.043 millones de euros la actividad económica que genera IAG en Cataluña (de los cuales 1.722 millones corresponden a la actividad corporativa y a la inversión, y el resto al gasto directo, indirecto e inducido de los visitantes), y en 81.365 los puestos de trabajo directos e indirectos (5.579 de los cuales son puestos de trabajo directos relacionados con la actividad del grupo).

Es decir, que IAG afirma ser responsable del equivalente al 2,1% del PIB catalán, y del 2,3% del empleo a tiempo completo. "La contribución, el valor social, económico y humano que genera la aviación es enorme. Y el valor que genera el grupo en Cataluña es enorme", enfatizó la consejera delegada de Vueling, Carolina Martinoli, en la presentación. La aviación, recordaron Martinoli, Gallego y el consejero de Level, Fernando Candela, tiene impacto en el comercio mayorista, los servicios de almacenaje y los inmobiliarios, y también en la hostelería y la restauración a través de los pasajeros.

Luis Gallego, consejero delegado de IAG. CEDIDA POR EL GRUPO

Óscar Puente defiende el servicio de Renfe y descarta un caos ferroviario este verano

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

"No prevemos este verano ningún caos circulatorio [en la red ferroviaria], lo que prevemos es un récord absoluto de viajeros en tren en nuestro país". Así despejó ayer el ministro de Transportes, Óscar Puente, las dudas expresadas en el Congreso de los Diputados por Héctor Palencia, miembro del Grupo Parlamentario Popular, sobre una posible crisis ferroviaria en los próximos meses. Fue durante una sesión plenaria en la que, al alimón con el popular, la representante de Vox Carina Mejías interpeló a Puente sobre la calidad de los servicios de Renfe.

La oposición presiona después de que la compañía haya revisado su compromiso de puntualidad en los viajes de alta velocidad y larga distancia, elevando los tiempos de retraso que dan derecho a compensaciones. El ministro no entró a valorar la polémica decisión de Renfe, con activación a partir del 1 de julio, por la que la devolución del importe íntegro del billete de los servicios de AVE, Avlo, Alvia, Euromed e Intercity se ofrece cuando la demora en la llegada a destino supere los 90 minutos (se reintegra el 50% cuando el retraso se sitúa entre los 60 y 90 minutos). Hasta ahora, la indemnización sobre el precio total del billete se venía aplicando a partir de los 30 minutos de incumplimiento con el horario previsto.

El coste por la política de retrasos fue de 43 millones el año pasado para el ente público, carga que se busca aligerar en un contexto de mayor volumen de servicios en las redes, con la competencia de Ouigo e Iryo; ante la avanzada edad de parte de la flota de trenes, y un estrechamiento de los márgenes financieros de Renfe por la guerra de precios desatada en alta velocidad.

Casi el 50% de las empresas italianas instaladas en España espera aumentar su inversión en 2024

La presión fiscal y el apoyo público a la I+D+i son dos de los aspectos que les preocupan

Las compañías también están pendientes de la normativa laboral

CINCO DÍAS
MADRID

La larga relación entre las empresas italianas y el mercado español goza de buena salud. Esa es la principal conclusión del primer *Barómetro sobre clima y perspectivas de la inversión italiana en España*. El estudio, elaborado por la Cámara de Comercio e Industria Italiana para España (CCIS) con la colaboración de Analistas Financieros Internacionales (Afi) y bajo los auspicios de la Embajada de Italia en Madrid, señala que el 90% de las compañías italianas considera que su presencia en el país ibérico es estratégica para su modelo de negocio. Parte de esa importancia se debe a que el mercado español es para las compañías italianas una plataforma para su actividad en Sudamérica (el 27,6% de las encuestadas) o Portugal (25,9%).

Preguntadas sobre aspectos particulares de la actividad empresarial, el 75,5% de las firmas italianas instaladas en España valoran de forma positiva el clima de negocios del país. En una escala del 1 al 5, su valoración global es de 3,1, siendo lo más reseñado la calidad de vida (3,7), el desarrollo y la implicación de las prácticas sostenibles (3,6) y el grado de digitalización (3,3). Ni una sola de las empresas encuestadas se ha mostrado en desacuerdo con la afirmación de que en España hay una buena calidad de vida.

En el lado negativo, las empresas italianas en España creen que la principal debilidad del país como destino inversor es su presión fiscal (2,1 en una escala de 1 a 5). El escaso apoyo público a las políticas de I+D+i (2,4) y la falta de adecuación de la normativa laboral (2,7) son las otras dos grandes debilidades de la economía española, según la encuesta.

Respecto a sus perspectivas, dos de cada tres empresas encuestadas (el 66%) vaticinan un incremento de su facturación en España durante 2024. Además, el 49,1% prevé aumentar su inversión, y el 43,4%, el empleo. Preguntadas sobre una hipotética necesidad de reducir inversiones en España, solo el 4,5% de las empresas encuestadas contemplaría abandonar totalmente este mercado. En esa situación, el 40,9% de las empresas italianas recurriría a reducir plantilla.

Su presencia en el país es estratégica de cara a Sudamérica y Portugal

La calidad de vida es una de las características que más valoran

Entre las empresas italianas que prevén acometer nuevas inversiones en España este año, el 26,4% desarrollará actividades de innovación, el 22,6% invertirá para aumentar la productividad, y el mismo porcentaje destinará fondos para ampliar geográficamente su actividad dentro del país. De las empresas que prevén acometer nuevas inversiones en el país este año, el 26% apuesta por destinar más recursos en la Comunidad de Madrid, por el 12,3% de Cataluña y el 9,6% de Andalucía.

La producción de vehículos con enchufe se desploma en mayo

En lo que va de año, el ensamblaje de este tipo de coches ha caído un 31%, a 23.122 unidades, con una bajada especialmente pronunciada entre los eléctricos puros

MANU GRANDA
MADRID

La producción de coches electrificados no levanta cabeza en España. Según los datos facilitados ayer por la patronal de fabricantes de vehículos, Anfac, la producción de automóviles con enchufe (es decir, eléctricos puros e híbridos enchufables) se desplomó en mayo un 31,1%, hasta las 23.122 unidades, debido a los reajustes en algunas fábricas y la renovación de algunos modelos. Si bien la asociación no pone nombres propios, se refiere a casos como el de Ford Almussafes, que ha bajado mucho su actividad y que ha cambiado sus líneas para adaptarse al nuevo Ford Kuga, que tiene versión híbrida enchufable; el de Seat Martorell, con el cambio en sus líneas para el nuevo Formentor, que también tiene híbrido enchufable; o el de Mercedes-Benz Vitoria, que también ha cambiado sus líneas.

Además, la patronal alertó de la falta de demanda de países clave para España como es el caso de Alemania, donde la compra de eléctricos puros ha caído sensiblemente tras el fin de las ayudas estatales a finales de 2023. "Es prioritario para las marcas y fabricantes que se vendan más modelos con enchufe, tanto en España como fuera. Sin demanda es difícil que haya un gran volumen de producción. Y hemos observado en otros socios comunitarios cómo la reducción de ayudas a la compra genera una caída en la venta", alertó José López-Tafall, director general de Anfac, apenas una semana después de que el presidente de la patronal, Wayne Griffiths, decidiera dimitir por la falta de apoyo del Ejecutivo al vehículo eléctrico. En lo que va de 2024, la caída de la producción de vehículos electrificados ha sido del 12%, hasta las 115.733 unidades, con un especial derrumbe de los eléctricos puros, que han retrocedido un 16,9%, hasta las casi 60.000 unidades.

Los reajustes en fábricas y la renovación de modelos son las principales causas

Línea de ensamblaje de Stellantis Zaragoza. EUROPA PRESS

Por su parte, la producción general de todo tipo de motorizaciones, incluyendo industriales y furgonetas, ha crecido en los cinco primeros meses del ejercicio un 2,9%, hasta las 1,11 millones de unidades. Sin embargo, en mayo la fabricación en España se estancó con un leve retroceso del 0,2%, con casi 250.000 vehículos ensamblados.

"Los objetivos de descarbonización nos exigen unas ventas anuales de vehículos con enchufe que no estamos cumpliendo. Pero es necesario que el cliente vea atractiva la compra y, en este momento, hay mucho ruido no solo en contra de los eléctricos, sino de cualquier tipo. Esto provoca una mayor confusión si cabe en los ciudadanos y retrasa la decisión de compra de un vehículo nuevo con lo que la edad media del parque móvil sigue subiendo por encima de los 14,2 años", añadió López-Tafall.

Amazon se alía con Just Eat y ofrecerá entregas gratuitas en Prime

Ambas empresas exportan a España el modelo de colaboración de EE UU

JULIÁN MARTÍN
MADRID

Primero fueron los libros, luego la música y la producción audiovisual y, ahora, el reparto de comida a domicilio. Desde ayer, los clientes de Amazon Prime podrán disfrutar de envíos gratuitos si realizan un pedido a través de Just Eat –a partir de 15 euros– tras vincular sus cuentas. Concretamente, los beneficiarios tendrán acceso anticipado a la opción de entrega gratuita Plus, un nuevo programa de fidelización de clientes que Just Eat lanzará próximamente y que, según la plataforma de *delivery*, ofrecerá a los clientes una gran variedad de ofertas y descuentos exclusivos en restaurantes y comercios asociados.

Desde Amazon destacan que esta colaboración, que suma a la oferta de entretenimiento la entrega a domicilio de pedidos online de restaurantes, beneficiará tanto a los clientes de Amazon Prime como a los establecimientos colaboradores de Just Eat. Ana Costi, responsable de Prime para Europa, destacó que la elección de la empresa holandesa como socio se debe a su selección de restaurantes, su amplia cobertura –prácticamente todo el territorio español– y su servicio. Costi añadió que "las colaboraciones con terceros son una parte importante del valor excepcional que Prime ofrece cada día a sus clientes, en áreas que Amazon no ofrece". Y remachó: "En los últimos años hemos ido ampliando esta parte de la gama de ventajas y ofertas exclusivas para clientes Prime a áreas como la entrega a domicilio de pedidos online de restaurantes. Con esta colaboración innovamos en España con la primera oferta de terceros, otra forma de ayudar a nuestros clientes a ahorrar dinero cada día y estamos encantados de hacerlo".

Por su parte, el director general de Just Eat en España, Íñigo Barea, destacó que este acuerdo supone la entrada de ambas marcas en una "nueva era" en la que aportarán a sus clientes "más conveniencia y valor". El Grupo Just Eat Takeaway.com ha reforzado sus equipos de repartidores, que cuentan ya con más de 2.500 *riders* contratados.

Mercados / Inversión

Bancos y grandes empresas emiten deuda fuera de España pese a los esfuerzos de la CNMV

El regulador defiende que ha agilizado trámites y reducido tiempos de admisión ▶ Con todo, las entidades colocadoras aún se decantan por Dublín o Luxemburgo

NURIA SALOBRAL
MADRID

Los bancos y grandes corporaciones se siguen resistiendo a registrar en España sus emisiones de renta fija, que continúan negociándose de forma mayoritaria en Dublín o Luxemburgo. Los esfuerzos de la CNMV por que los emisores españoles repatríen sus programas de deuda aún no han calado, a pesar de que el regulador español ha agilizado los trámites en los últimos años.

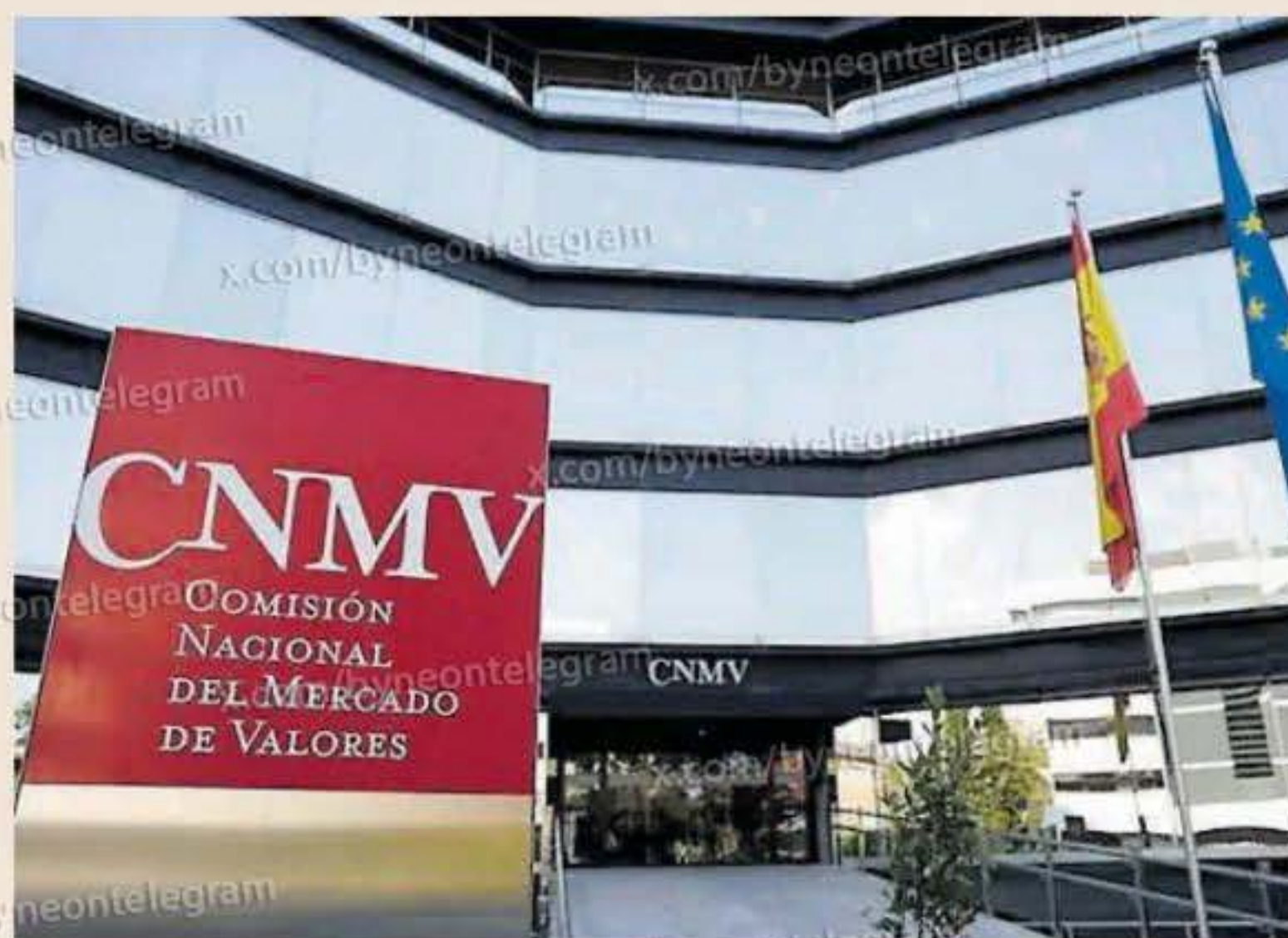
La realidad es que, con las últimas cifras del primer trimestre, en España se registraron en la CNMV o se admitieron a negociación en AIAF o en el MARF un volumen de emisiones de renta fija de emisores españoles por importe de 12.941 millones de euros, frente a los 27.102 millones de euros realizadas en el exterior.

Los datos del primer trimestre, recogidos en el boletín trimestral de la CNMV, también muestran un importante retroceso en las emisiones de deuda a largo plazo registradas en España, que apenas superaron los 6.000 millones de euros de euros, menos de la tercera parte de lo registrado en el mismo periodo de 2023. Mientras tanto, las colocaciones de deuda de emisores españoles registradas en el exterior ascendieron el 20,3% interanual, con un aumento del 50,2% en las emisiones a largo plazo de bonos y obligaciones.

Las emisiones a más largo plazo son estratégicas en los planes de financiación de bancos y empresas y son las que de hecho se registran en mayor medida fuera de España. Así, los cuatro grandes bancos españoles –Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell– tienen sus programas de emisión de deuda sénior y subordinada listados en Dublín. El mercado irlandés es también la plaza por la que optan compañías como Telefónica, Abertis, Cellnex, Acciona Energía, Werfen, ACS o Ferrovial en sus emisiones. Y Luxemburgo es el mercado elegido para lanzar sus emisiones de deuda por Naturgy, Iberdrola, Repsol, Amadeus, Redeia y Enagás.

Hasta el momento, únicamente Colonial o Aena han decidido repatriar sus emisiones a partir de las medidas de mejora adoptadas por la CNMV. Y Santander también ha optado por registrar en la CNMV un folleto de emisión de renta fija similar al que ya tiene registrado en Irlanda. ¿A qué se debe entonces la querencia del resto de emisores españoles de deuda por los mercados extranjeros? Fuentes financieras señalan que, pese a la agilización del proceso para emitir desde España, en Dublín o Luxemburgo los trámites son más sencillos y menores las exigencias.

"En España hay menos experiencia, por lo que se hacen más preguntas y se piden más clarificaciones. Los emisores tienen total visibilidad sobre los tiempos de aprobación de la documentación en Dublín o Luxemburgo. Dado el volumen de programas registrados ahí la eficiencia y profesionalidad es muy alta y el idioma oficial es el inglés, lo que facilita el proceso para abogados y bancos", señalan el área de mercados de capitales de una entidad que trabaja en España.

La CNMV replica de forma rotunda que "quien a estas alturas habla de plazos excesivos o mayores no conoce la situación real o tiene otros intereses, porque eso no responde a la realidad". El regulador español defiende que se han ido agilizando los procesos de emisión de deuda en nuestro país, tanto en plazos como en costes, "hasta homologarlos con cualquiera de nuestros vecinos". "No existe una diferencia objetiva en cuanto a complejidad, precio o plazos en la emisión de renta fija en España o en otro mercado", añaden en la CNMV.

Sede de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, en Madrid. EUROPA PRESS

Por el momento, solo Colonial y Aena han decidido repatriar sus colocaciones

Hasta marzo se registraron emisiones en España por valor de 12.941 millones

El regulador recuerda que la entrada en vigor de la nueva Ley del Mercado de Valores el pasado septiembre supuso un último cambio de calado, con la adopción de una normativa que recoge costes más reducidos y menores cargas administrativas para los emisores. Además, se eliminó la presentación de documentación alguna ante la CNMV en relación a los programas de pagarés con vencimientos inferiores a un año. Esa agilización de los trámites no termina de funcionar con las emisiones de largo plazo, que se siguen registrando en su mayoría en el extranjero, y tampoco ha supuesto hasta el momento un despegue para los pagarés.

De hecho, el importe de las emisiones a corto plazo realizadas en España ascendió en el primer trimestre a 6.824 millones de euros, lo que supone un descenso interanual del 52,2%. Los cambios normativos sí han logrado en cambio que Endesa se haya traído su programa de pagarés al mercado español.

Desde un banco colocador habitual en las emisiones de compañías españolas las señalan que desde que se hace el primer envío del folleto de emisión para su revisión por las autoridades de Luxemburgo o Dublín, se puede tener el aprobado para la colocación en poco más de una semana.

Plazos similares

Fuentes de la CNMV explican que los tiempos en el mercado español son similares: tres días desde la recepción de la solicitud para remitir los primeros comentarios; dos días para la remisión de comentarios a las modificaciones derivadas de esos primeros comentarios si los hubiera y tres días para la admisión de los valores desde que la información está completa. "En todo caso, dada la naturaleza habitual de las operaciones, la mayor parte de ellas no requiere comentarios, por lo que se realizan en su integridad en tres días o menos", afirman en el regulador español. E insisten en que los motivos de la persistente tendencia a vender fuera su renta fija por parte de los emisores españoles habría que buscarlos "en las inercias de los asesores u otros".

La insistencia de los emisores españoles de registrar en Dublín o Luxemburgo sus programas de deuda ha privado al mercado español de acoger un ingente volumen de colocaciones de bonos en los últimos años. Bancos y corporaciones españolas han aprovechado el entorno de mercado que favoreció el BCE para el endeudamiento antes de 2022 –con un coste de financiación en mínimos sin precedentes– para construir holgados colchones de liquidez al menor coste posible. Y la búsqueda de financiación en el mercado no cesó con la subida de tipos de interés para las grandes compañías, que han seguido emitiendo deuda para afrontar sin apuros sus programas de financiación y sus vencimientos de deuda.

Los últimos meses han sido especialmente intensos en emisiones de deuda por parte de emisores españoles y del conjunto de la zona euro. Ha sido el momento de asegurar financiación ante las numerosas incertidumbres que se presentan para la segunda mitad del año, incluso a pesar de que el BCE haya decidido una primera rebaja de los tipos de interés en este mes de junio. La autoridad monetaria europea evitó anticipar una senda concreta de posteriores rebajas, que quedan en el aire, mientras el mercado mantiene sus dudas sobre si la Fed llegará a recortar el precio del dinero este año. La inflación ha demostrado ser más persistente de lo esperado y el crecimiento ha resistido con más fuerza de lo previsto a una oleada de subidas de los tipos de interés con una intensidad sin precedentes.

En este contexto, al que ahora se añade el riesgo político activado con la convocatoria electoral en Francia, muchos emisores han optado por lanzar emisiones de deuda antes del verano. Antes incluso de la reunión del BCE del pasado 6 de junio en que recortó los tipos.

La carrera por la IA integrada en los PC no tiene favorito

Intel, AMD y Qualcomm aceleran la fabricación de chips con inteligencia artificial en los ordenadores personales para protagonizar el próximo gran salto tecnológico

LUIS ENRIQUE VELASCO
MADRID

Cualquier usuario que utilice inteligencia artificial (IA) para redactar un correo electrónico, escribir código o generar una imagen está usando la potencia de cientos de chips a miles de kilómetros de distancia. Ahora, los grandes fabricantes de semiconductores pretenden que esas complejas operaciones se ejecuten desde los ordenadores personales. Solo que, a diferencia de lo que sucede con el mercado de los procesadores para estos grandes centros de datos, donde la estadounidense Nvidia mantiene un monopolio de facto, en el mundo de las unidades centrales de procesamiento (CPU) –el corazón de los portátiles o las computadoras de escritorio– nadie ha podido reclamar aún la corona como diseñador de chips de IA.

Intel y AMD han empezado a disputarse el liderazgo, aunque en la liza también han entrado Qualcomm o MediaTek, con un sólido historial en la elaboración de semiconductores para móviles. Desde eToro incluyen a estas firmas entre las denominadas AI Big 10, en las que, apuntan, hay que posicionarse para lograr una exposición amplia.

La apuesta de Intel busca recuperar el aliento en Bolsa tras varios años con resultados poco prometedores. En su mejor momento, el valor de cada título superaba los 70 dólares, pero una década sin mejoras sustanciales en los procesadores y serios retrasos en la producción, sumada a una decepcionante proyección de resultados, han ido minando la cotización de la empresa con sede en Santa Clara (California).

En lo que va de año ha caído cerca de un 37%, mientras en los últimos cinco ha retrocedido un 35%, dejando la cotización cerca de los 30 dólares por título. En el mismo tiempo, las acciones de AMD han subido un 500% y las de Nvidia, un 1.800%. Esta última ha conseguido coronarse como la empresa más valiosa del mercado tras desbancar a Microsoft del primer puesto.

Desde Citi consideran que Intel tiene una buena oportunidad para elevar su presencia en el mercado en 2025, pero mantienen una calificación de neutral sobre el valor ante unas perspectivas "demasiado agresivas" para este año. Desde la firma de análisis Huatai confían en que en el futuro su capitalización se acerque a la de sus pares, "dado que su participación de mercado podría volver a expandirse con los nuevos lanzamientos". Los analistas de Bloomberg también se muestran optimistas, aunque sitúan la recuperación de Intel a largo plazo, a finales de 2025.

La otra gran participante en esta carrera por tomar ventaja en este naciente mercado es AMD. La compañía de EE UU acaba de dar a conocer su nueva generación de microchips de IA, los Ryzen AI 300. Una nueva generación que estará disponible desde julio en más de 100 modelos. AMD no ha dejado atrás la fabricación de tarjetas gráficas, y mantiene una cuota significativa en el negocio de los centros de datos, lo que le ha brindado el espaldarazo de los inversores. En lo que va de año, sus títulos han subido un 12%. Su capitalización roza los 250.000 millones de dólares, frente a los 130.000 de Intel.

Apple no se ha querido quedar atrás y ha apurado la salida de fábrica de sus procesadores M4, también dotados de un módulo NPU. El nuevo hardware será la base donde se desplegará su recién anunciado sistema de IA, la Apple Intelligence.

La taiwanesa MediaTek también estaría diseñando sus propios chips de IA para PC, según Reuters. Ninguna compañía se quiere quedar atrás en un segmento que los analistas de Morgan Stanley califican de "clave" para la próxima etapa de ventas, a medida que la penetración de los ordenadores con IA aumente del 2% en 2024 al 65% en 2028. Francisco Jerónimo, vicepresidente de productos de la consultora tecnológica IDC, considera que incurrir en este nuevo segmento es un paso vital para las compañías: "Para las tecnológicas es extremadamente caro seguir procesando las peticiones de IA en sus centros de datos".

Fuente: Bloomberg
C. CORTINAS / CINCO DÍAS

Qualcomm pretende poner en práctica lo aprendido con los 'smartphones'

Los analistas prevén que la verdadera batalla llegue en 2025

En el horizonte ha surgido un nuevo rival con el que lidiar a partir de ahora: Qualcomm. El fabricante estadounidense ha visto en la IA la oportunidad de poner en práctica lo aprendido en la industria de los *smartphones*.

Los analistas vaticinan que la verdadera batalla llegará en 2025, porque las primeras computadoras con este tipo de tecnología serán en su mayoría modelos básicos, acompañadas de un ecosistema de aplicaciones escaso y con un rendimiento de los chips limitado.

¿Qué parte de la cartera hay que dedicar a la inteligencia artificial?

PIERRE LOMBA
MADRID

La inteligencia artificial (IA) tiene un potencial de creación de valor que podría ascender a 1,160 billones de dólares para 2027, según UBS. Su desarrollo y aplicación ha sido el motor que ha llevado en volandas a Nvidia hasta convertirse en la empresa más valiosa del mundo. Hay mercado, y según el banco suizo, margen para que los gestores aumenten, y mucho, su exposición a valores relacionados con la IA: "Puede convertirse en una de las mayores oportunidades de inversión de la historia", concluyen en un informe.

"Los inversores deben asegurarse de realizar inversiones suficientes", señalan desde la unidad de análisis de inversión del banco: "Dada la magnitud de las mayores empresas de IA, los inversores pueden considerar ponderaciones más parecidas a las de los mercados de renta variable de determinados países que a las de otras empresas". O, lo que es lo mismo, hacer inversiones de una magnitud tal que la parte de la cartera dedicada a la inteligencia artificial pese lo mismo que todo lo invertido en mercados nacionales enteros.

Los grandes selectivos ya son un avance de esta tendencia: en el MSCI World –índice mundial que reúne a los mayores valores de los principales mercados desarrollados– Nvidia tiene un peso del 4,16%. Esto es más que el peso relativo de todos los valores canadienses (3,04%), franceses (3,1%) o británicos (3,97%) que forman parte del selectivo. Si a la fabricante de semiconductores se le suma el peso de Microsoft, Apple, Alphabet y Meta, solo estas empresas (todas en la carrera por la IA, en mayor o menor medida) acaparan más parte del índice que todas las grandes compañías cotizadas de estos países y de Japón juntas. Los analistas de UBS distinguen entre tres fases de desarrollo, con sus respectivas oportunidades de inversión: la de facilitación, integrada por las empresas que son "la columna vertebral" de la IA y que abarcan fundamentalmente los semiconductores (aquí entraría Nvidia), la nube, los centros de datos y el suministro de energía. Después viene la de inteligencia, que incluye a aquellos valores que aprovechan los recursos de la primera fase para desarrollar modelos de lenguaje. Por último está la fase de aplicación, donde se incorporan las aplicaciones a casos de uso específico.

Los analistas ponen nota a Grifols: (todavía) necesita mejorar

Deutsche Bank le retira el cartel de venta y aconseja mantener, pero ve escaso potencial

GEMA ESCRIBANO
MADRID

Poco a poco Grifols va recuperando algo de favor entre los inversores. La venta del 20% de Shanghai RAAS (SRAAS) a Haier por 1.800 millones de dólares (unos 1.600 millones de euros) ha servido de catalizador para que las firmas de análisis mejoren las valoraciones. La última de ellas ha sido Deutsche Bank. La entidad alemana, que desde el pasado mes de marzo tenía en venta a la biofarmacéutica, le levanta el castigo y aconseja mantener. Esta mejora se traslada también al precio objetivo, que pasa de los ocho euros a los nueve. Es decir, le concede un potencial de revalorización del 2,5%. El temor a que esta operación descarrilara después de las acusaciones de fraude vertidas por Gotham City era uno de los principales riesgos para una compañía acosada por la deuda.

Los primeros cálculos apuntan a que la operación le permitirá anotarse unas plusvalías de 250 millones. Los fondos levantados se destinarán a reducir la abultada deuda. Según los criterios del acuerdo de crédito con entidades financieras, a cierre del primer trimestre la deuda financiera neta ascendía a los 9.811 millones de euros. Grifols se ha comprometido a reducir la ratio de apalancamiento de 6,3 a 4,5 veces ebitda a cierre del ejercicio. Los analistas de Oddo creen que la venta del 20% de la compañía china no es suficiente para alcanzar estos objetivos. "Grifols necesitaría algún tipo de reestructuración financiera para lograrlo", señalan en su último informe. Los analistas de la firma reiteran su recomendación de infraponderar.

Álvaro Arístegui, analista de Renta 4, señala que, aunque esperado, el acuerdo es positivo. Desde hacía meses Grifols había adelantado en varias ocasiones que el acuerdo se cerraría en la primera mitad de año. "La obtención de estos fondos era un requisito indispensable no solo para lograr los objetivos de reducción de deuda sino aún más relevante, para afrontar los vencimientos de deuda del ejercicio 2025", señala el experto. Desde mediados de mayo, Renta 4 mantiene la recomendación de la compañía bajo revisión. Los fondos captados con la venta del 20% de Shanghai RAAS se suma a los 1.000 millones levantados el pasado abril. Esto permitirá a la compañía respirar algo más aliviada, ya que en 2025 tendrá que hacer frente al vencimiento de 2.900 millones, un tercio de su deuda. El BCE ha comenzado a reducir los tipos y esto ayudará a rebajar la presión de las firmas más endeudas. Pero no será suficiente. La institución europea ha reiterado que no está comprometido con una senda de tipos. A esto se une el hecho de que la compañía ha perdido el grado de inversión. Es decir, los inversores le exigen mucho más por la deuda ante el temor de incumplimiento.

Los expertos dudan de que la venta de SRAAS sea suficiente para reducir la deuda

La farmacéutica se ha comprometido a alcanzar un ebitda de 850 millones

Algo más escépticos se muestran los analistas de Bankinter, que destacan como sorpresa negativa "la exigencia de un ebitda mínimo, distribuir dividendos y la pignoración del capital restante que mantiene Grifols en SRAAS a favor de Haier". La biofarmacéutica se ha comprometido a alcanzar un ebitda de 850 millones. Si no logra este objetivo, compensará con efectivo a SRAAS en 2029. Grifols procurará que la división de diagnóstico (GDS) distribuya dividendos anuales con un *pay out* (porcentaje del beneficio que se distribuye entre los accionistas) de al menos el 50%. Grifols continúa estando lejos de recuperar los niveles previos a las acusaciones de fraude contable lanzadas por Gotham City a principios de año.

Las zapatillas desgastadas y caras Golden Goose paralizan su salida a Bolsa por la tormenta política

La compañía detiene la operación a solo dos días del debut

Teme que el deterioro del mercado castigue su estreno bursátil

LUIS ENRIQUE VELASCO
MADRID

Zapatillas de la marca italiana Golden Goose se exhiben en una tienda en Pekín, China. REUTERS

La marca italiana de zapatillas de lujo Golden Goose, famosa por sus modelos deportivos de aspecto desgastado, ha congelado su inminente salida a la Bolsa de Milán a apenas dos días de su colocación. La empresa, que pertenece al grupo británico de capital riesgo Permira, comunicó el martes que había retrasado su salida bursátil debido al "significativo deterioro de las condiciones del mercado tras las elecciones al Parlamento Europeo de este mes y la convocatoria anticipada de elecciones generales en Francia". Se esperaba que la operación se convirtiera en una las ofertas públicas iniciales de más alto perfil en Europa este año. De momento, no se ha fijado una nueva fecha.

La compañía debería haber fijado ayer el precio de la salida a Bolsa, partiendo de una horquilla que iba desde los 9,50 a 10,50 euros, lo que suponía una valoración de hasta 1.700 millones de euros. Pero tras una jornada de "discusiones frenéticas", según compartieron personas familiarizadas con la operación al *Financial Times*, se decidió cancelar la salida a Bolsa. Más que el precio (que podría haber rondado los 9,75 euros, según el diario) pesó el riesgo de que algunos inversores que habían comprometido la compra de acciones vendieran los títulos nada más arrancar la cotización a causa de la tormenta política.

El grupo también se mostró cauteloso después del fracaso de la cotización de la marca Dr. Martens, que en tres años se ha desplomado un 78% en la Bolsa de Londres.

Tras la proclamación de los resultados de las elecciones comunitarias y el posterior anuncio de un adelanto electoral en Francia, el Cac 40 –el índice galo de referencia– ha retrocedido un 5%, borrando más de 240.000 millones de euros de capitalización bursátil en una semana. La Bolsa de Milán también se ha dejado casi un 4%. La presión de los inversores ha provocado además la subida de la prima de riesgo gala.

Permira

Con el precio por título en la parte superior de la horquilla, la empresa quedaba valorada en cerca de 1.700 millones de euros, con una recaudación cercana a los 600 millones. Se esperaba que en la operación se oferten cerca de 61 millones de títulos, distribuidos entre el accionista mayoritario (Permira) y acciones de nueva emisión. La gestora de fondos Invesco había reservado 100 millones de euros en acciones para convertirse en el inversor mayoritario.

Con el precio en la parte alta de la horquilla la empresa se valora en 1.700 millones

La firma italiana no ha comunicado aún una nueva fecha para salir a cotizar

La marca había despertado el furor entre los compradores de lujo, entre otros motivos, porque estrellas como Selena Gómez o Taylor Swift calzaban la popular zapatilla con aspecto desgastado, que pese a la sucia apariencia rebasaban los 500 euros en la página web. Otros modelos exclusivos pueden llegar a los 1.000 euros. Ahora se desconoce cuándo retomará el grupo la operación. "Se revaluará a su debido tiempo", compartió la compañía tras detener en el último momento su salida a Bolsa.

A pesar de la desaceleración del sector del lujo durante este año, la firma de calzado reportó un aumento del 12% en los ingresos del primer trimestre, lo que la incentivó a seguir adelante con la salida al parqué. El estreno bursátil de Golden Goose habría sido el mayor de Milán desde la venta de al menos 599 millones de euros por parte de la empresa de juegos de azar Lottomatica en mayo del año pasado.

Fundada en el año 2000 por los emprendedores Alessandro Gallo y Francesca Rinaldo, la firma no ha dejado de crecer y en 2022 las cuentas fueron de récord: facturó 587 millones, un 18% más.

DWS apuesta por la Bolsa europea y descarta una crisis en Francia

La gestora de Deutsche Bank espera tres bajadas de tipos en EE UU y la eurozona de aquí a un año

La firma opta por diversificar ante "posibles sustos"

PIERRE LOMBA
MADRID

Si bien las valoraciones disparadas de las tecnológicas estadounidenses, con Nvidia a la cabeza, han atraído el interés de los inversores en el último año, los grandes gestores están empezando a girarse hacia el Viejo Continente. DWS, la gestora de Deutsche Bank, apuesta en esta segunda mitad del año por las Bolsas europeas, a pesar de la incertidumbre y del terremoto político en Francia. "Nos sentimos más cómodos en acciones europeas", señaló Mariano Arenillas, director para Iberia de la gestora, en su presentación de perspectivas este miércoles en Madrid.

El rendimiento bursátil irá al calor de la senda de bajadas de tipos: de aquí a un año, DWS espera tres bajadas del precio del dinero tanto en la eurozona como en Estados Unidos. Para la segunda mitad del año, la gestora se muestra "constructiva en renta variable", pero "con ciertos miedos", fundamentalmente derivados de las valoraciones en Estados Unidos.

La ratio de beneficio por acción –una métrica fundamental para identificar si un valor está sobrevalorado– en Wall Street está excesivamente alta, para la gestora alemana, lo que les lleva a apostar por Europa. "Sin negar la fuerza y la disrupción que ha generado la inteligencia artificial, pensamos que va a ser muy complicado que estas compañías a largo plazo sean capaces de mantener las tasas de crecimiento en los resultados", apuntó Arenillas. DWS apostará por una cartera diversificada ante "posibles sustos": estos sobresaltos, apuntó el responsable para España y Portugal de la gestora, vendrán sobre todo por el lado geopolítico, como son los dos conflictos bélicos abiertos en Ucrania y en Gaza, o las elecciones estadounidenses a final de año.

Arenillas subrayó la posibilidad de un repunte sorpresivo de la inflación, por la subida del petróleo, y la amenaza para el comercio mundial de las políticas proteccionistas tomadas por EE UU o la UE.

Entre los riesgos, subraya un posible repunte de la inflación por la subida del crudo

Buena muestra de estos "sustos" ha sido la convocatoria de elecciones legislativas en Francia, que ha disparado la inquietud de unos ya temerosos mercados ante la posibilidad de un Ejecutivo de cohabitación. Arenillas, sin embargo, le quitó peso: "El efecto de las elecciones no es un tema de un partido u otro, es simplemente que cuando el mercado no espera un dato o algo y surge ese evento, se genera la incertidumbre. Una volatilidad que se mantiene hasta en este caso las elecciones". A pesar de las preocupaciones sobre las finanzas públicas y el cambio de calificación de la deuda francesa, desde DWS afirman que "no esperan una crisis" en el país.

El Corte Inglés coloca 500 millones en bonos al 4,25% con alta demanda

La emisión, con un plazo de siete años, es la primera que realiza tras lograr el grado de inversión ► Los analistas estiman que mantendrá la deuda bajo control

L. S.
MADRID

El Corte Inglés se ha lanzado al mercado de deuda para colocar una emisión de 500 millones de euros en bonos con una duración de siete años. Se trata de su primera colocación en el mercado tras lograr el grado de inversión por parte de las firmas de rating y ha contado con una fuerte demanda que se ha situado por encima de los 3.600 millones. La compañía de grandes almacenes ha optado por lanzarse al parqué a pesar de las turbulencias que han azotado en las últimas jornadas el mercado europeo tras el resultado de las elecciones europeas en Francia.

Centro de El Corte Inglés en Nuevos Ministerios, Madrid. PABLO MONGE

El Corte Inglés ha escogido a BNP Paribas, Bank of America, Crédit Agricole, Deutsche Bank, JP Morgan, Santander y Société Générale para llevar a buen puerto la colocación. A estas firmas se han sumado Barclays, CaixaBank, Citi, Goldman Sachs, Intesa Sanpaolo, Kutxabank-Norbolsa, Sabadell y Unicaja-Kenta Capital. La operación ha abierto libros con un *midswap* (tipos de interés libre de riesgo) más una horquilla de entre 190 y 200 puntos básicos, un diferencial que ha logrado reducir hasta los 155 puntos básicos. Ello equivale a una rentabilidad del 4,297%. La emisión, que cotizará en la Bolsa de Dublín, devengará un cupón anual del 4,25%.

La mejora del consumo ha permitido recortar el pasivo a 2.059 millones

A comienzos de mes El Corte Inglés logró el ansiado grado de inversión por parte de S&P y Fitch. En su informe, Fitch apuntaba que la relación entre la deuda neta y el ebitda de la compañía se mantendrá por debajo de tres veces en los próximos cuatro ejercicios. Por su parte, S&P insistía en su creencia de que la empresa mantendrá una política financiera que combinará reformas de los activos, remuneración al accionista y compras. Por el momento, la mejora del consumo en España ha permitido que El Corte Inglés liquide anticipadamente vencimientos de deuda, logrando reducir su pasivo hasta los 2.059 millones de euros, lo que supone 1,9 de veces su ebitda. Un ratio por debajo de dos veces es el nivel recomendado por las agencias de calificación de deuda. Según Fitch, los vencimientos de deuda están concentrados en marzo de 2026 y marzo de 2029.

El Ibex 35 consolida los 11.000 puntos sin la referencia de Wall Street

El selectivo español corrige un 0,1% con Unicaja liderando las ganancias

CINCO DÍAS
MADRID

Jornada de transición. Con el mercado estadounidense cerrado por la festividad del Juneteenth National Independence Day, día en el que se celebra la emancipación definitiva de los esclavos en EE UU, los índices apenas experimentaron movimiento. El Ibex 35 aprovechó la reducida actividad para consolidar los 11.000 puntos. El selectivo español cedió un 0,1% en una jornada en la que la seña de identidad fue la apertura de un expediente de déficit excesivo a Italia y Francia. España sortea el mayor control de la UE porque prevé bajar de este umbral a lo largo del año.

La banca, que la semana pasada sufrió las presiones bajistas ante el aumento de la inestabilidad política en Francia y la rebaja de las recomendaciones, intenta remontar el vuelo. Aunque fue Unicaja la que lideró las ganancias del selectivo con un alza del 1,85%, el protagonismo lo acaparó Bankinter (1,71%), que absorbe su filial Evo Banco. CaixaBank se anotó un 1%; Sabadell, un 0,82%; BBVA, un 0,3%, y solo Santander escapó a las subidas al concluir en tablas. Junto a los bancos destacaron las ganancias de Indra (1,48%) e IAG (1,41%).

Aunque Deutsche Bank ha sacado a Grifols de la lista de valores en venta, los analistas consideran que tiene que seguir haciendo más para bajar la deuda y lograr el objetivo de cerrar 2024 con una ratio de deuda sobre ebitda de 4,5 veces, frete a las 6,3 actuales. La compañía de hemoderivados cedió un 5,54%. Solo por encima de esta se situó Colonial (-7,52%). Solaria, que en niveles intradía bajó un 3% y corrige parte de las ganancias registradas al calor de los rumores de opa, cedió un 1%. La energética se vio lastrada por el *profit warning* de la alemana SMA Solar Technology.

Las caídas fueron generalizadas en el resto de Bolsas europeas. Sin novedades políticas de Francia, los inversores se tomaron un respiro. El Cac francés lideró los recortes y cedió el 0,77%. El Dax alemán bajó un 0,36%; el Mib italiano, un 0,29%, y solo el FTSE escapó a las pérdidas al anotarse un 0,17%.

Ibex 35

	Cierre euros	Variación euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de euros	Último dividendo anunciado Neto (euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Acciona	**111,4**	-1,4	**-1,24**	112,7	111,3	82.528	9.220.503,60	**6.111,03**	4,51	04/07/2023	**4,05**	162,95	99,86	-16,43	**ANA**
Acciona Energía	**19,92**	-0,32	**-1,58**	20,52	19,81	302.158	6.046.532,84	**6.558,67**	0,49	18/06/2024	**2,45**	32,26	18,49	-29,06	**ANE**
Acerinox	**9,95**	0,025	**0,25**	9,98	9,92	378.896	3.768.781,44	**2.480,89**	0,31	17/07/2024	**3,12**	10,81	8,67	-6,62	**ACX**
ACS	**39,36**	-0,26	**-0,66**	39,82	39,36	333.087	13.126.779,38	**10.692,72**	0,46	19/01/2024	**0,13**	42,1	29,05	-1,99	**ACS**
Aena	**185,8**	0,9	**0,49**	186,2	184,4	96.400	17.895.708,70	**27.870,00**	7,66	03/05/2024	**4,12**	186,2	131,5	13,22	**AENA**
Amadeus	**63**	-0,02	**-0,03**	63,86	62,8	438.009	27.658.415,62	**28.381,45**	0,44	02/07/2024	**0,70**	69,96	52,56	-2,90	**AMS**
ArcelorMittal	**22**	-0,08	**-0,36**	22,34	21,99	89.598	1.984.406,43	**18.761,81**	0,23	16/05/2024	**1,85**	26,94	19,92	-14,28	**MTS**
Banco Sabadell	**1,782**	0,015	**0,82**	1,795	1,756	9.689.575	17.246.035,65	**9.691,75**	0,03	16/04/2024	**1,68**	1,97	0,97	60,06	**SAB**
Banco Santander	**4,452**	-0,001	**-0,01**	4,488	4,417	23.981.487	106.848.599,53	**70.447,56**	0,10	29/04/2024	**3,16**	4,93	3,01	17,78	**SAN**
Bankinter	**7,836**	0,132	**1,71**	7,886	7,682	1.742.716	13.642.898,14	**7.043,52**	0,11	24/06/2024	**9,25**	8,2	5,37	35,20	**BKT**
BBVA	**9,25**	0,028	**0,30**	9,332	9,176	7.398.367	68.454.300,11	**53.310,39**	0,39	08/04/2024	**5,95**	11,28	6,53	12,45	**BBVA**
CaixaBank	**5,052**	0,05	**1,00**	5,07	4,97	6.591.314	33.238.403,44	**37.247,02**	0,39	28/03/2024	**4,56**	5,32	3,49	35,59	**CABK**
Cellnex Telecom	**31,31**	-0,68	**-2,13**	32,01	31,28	1.153.671	36.212.508,52	**22.119,74**	0,02	13/06/2024	**0,18**	38,82	26,02	-12,15	**CLNX**
Colonial	**5,595**	-0,455	**-7,52**	5,815	5,565	876.433	4.957.911,45	**3.019,15**	0,01	19/06/2024	**4,47**	6,71	4,81	-14,58	**COL**
Enagás	**14,34**	-0,07	**-0,49**	14,48	14,28	785.213	11.265.057,78	**3.756,94**	0,70	02/07/2024	**12,13**	18,21	12,92	-6,06	**ENG**
Endesa	**18,89**	0,135	**0,72**	18,89	18,66	1.220.748	23.018.495,52	**19.999,83**	0,50	27/06/2024	**13,69**	21,51	15,85	2,33	**ELE**
Ferrovial	**36,38**	0,02	**0,06**	36,5	36,2	395.220	14.367.625,62	**26.946,24**	0,29	20/05/2024	**1,18**	37,52	27,25	10,18	**FER**
Fluidra	**21,64**	-0,02	**-0,09**	21,88	21,62	138.558	3.007.918,74	**4.157,67**	0,35	29/11/2024	**1,62**	24,42	15,32	14,80	**FDR**
Grifols	**8,688**	-0,51	**-5,54**	9,278	8,48	5.228.352	45.881.164,94	**5.336,12**	0,36	03/06/2021	**-**	15,92	6,36	-43,79	**GRF**
IAG	**2,015**	0,028	**1,41**	2,028	1,99	6.820.977	13.747.361,19	**9.899,77**	0,15	14/09/2020	**-**	2,18	1,58	13,14	**IAG**
Iberdrola	**11,99**	-0,095	**-0,79**	12,125	11,965	11.779.960	141.310.528,91	**77.015,36**	0,01	04/07/2024	**0,04**	12,45	9,88	1,05	**IBE**
Inditex	**46,88**	0,02	**0,04**	47,1	46,51	1.035.165	48.493.537,26	**146.108,65**	0,77	31/10/2024	**2,56**	47,1	32,32	18,89	**ITX**
Indra Sistemas	**20,62**	0,3	**1,48**	20,76	20,42	337.237	6.957.450,96	**3.642,61**	0,25	10/07/2023	**1,21**	22,04	11,08	47,29	**IDR**
Logista	**26,72**	0,12	**0,45**	26,74	26,48	85.590	2.280.717,56	**3.547,08**	1,36	27/02/2024	**6,92**	27,72	22,3	9,15	**LOG**
Mapfre	**2,172**	0,002	**0,09**	2,178	2,154	1.315.249	2.853.227,10	**6.688,79**	0,09	22/05/2024	**6,70**	2,39	1,76	11,79	**MAP**
Meliá Hotels	**7,51**	-0,08	**-1,05**	7,6	7,5	208.133	1.565.782,48	**1.655,20**	0,18	05/07/2019	**-**	8,18	5,07	26,01	**MEL**
Merlin Prop.	**10,52**	-0,21	**-1,96**	10,77	10,51	614.227	6.476.558,84	**4.941,99**	0,24	17/05/2024	**4,20**	11,27	7,46	6,77	**MRL**
Naturgy	**20,3**	-0,26	**-1,26**	20,78	20,3	926.743	18.932.882,40	**19.683,16**	0,40	05/04/2024	**4,93**	28,44	19,51	-24,81	**NTGY**
Redeia	**17,33**	0,16	**0,93**	17,33	17,14	1.241.309	21.471.560,49	**9.376,92**	0,27	27/06/2024	**5,77**	17,33	14,36	16,23	**RED**
Repsol	**14,565**	0,065	**0,45**	14,665	14,535	1.975.710	28.810.995,71	**17.731,37**	0,40	04/07/2024	**6,18**	16,22	12,48	8,29	**REP**
Rovi	**85**	-0,2	**-0,23**	85,4	84,25	47.740	4.057.780,50	**4.591,37**	1,29	03/07/2023	**1,52**	94,8	37,96	41,20	**ROVI**
Sacyr	**3,324**	-0,038	**-1,13**	3,35	3,3	1.173.522	3.903.474,84	**2.533,84**	0,06	12/01/2024	**-**	3,77	2,6	6,33	**SCYR**
Solaria	**11,85**	-0,13	**-1,09**	11,9	11,62	829.247	9.778.012,33	**1.480,67**	-		**-**	18,92	9,29	-36,32	**SLR**
Telefónica	**3,998**	-0,001	**-0,03**	4,014	3,978	10.782.321	43.096.064,43	**22.669,31**	0,15	17/12/2024	**7,50**	4,48	3,49	13,13	**TEF**
Unicaja Banco	**1,268**	0,023	**1,85**	1,278	1,235	3.760.761	4.757.456,41	**3.366,33**	0,05	17/04/2024	**3,92**	1,36	0,83	42,47	**UNI**

Mercado continuo

	Cierre euros	Variación euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de euros	Último dividendo anunciado Neto (euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Adolfo Domínguez	**5,22**	=	**=**	5,14	5,14	260	1.336,40	**48,42**	-	28/07/2010	**-**	6,85	4,26	4,40	**ADZ**
Aedas Homes	**21,6**	0,05	**0,23**	21,95	21,5	11.814	255.845,70	**943,92**	2,25	22/03/2024	**9,95**	23	14,88	18,55	**AEDAS**
Airbus	**147,62**	=	**=**	149	147,68	428	63.528,82	**116.956,92**	2,80	16/04/2024	**1,22**	175	120,6	5,83	**AIR**
Airtificial	**0,131**	0	**-0,30**	0,134	0,13	1.124.465	148.190,54	**174,43**	-		**-**	0,18	0,08	1,40	**AI**
Alantra	**9,1**	-0,1	**-1,09**	9,2	9,1	3.022	27.541,56	**351,55**	0,08	08/05/2024	**0,88**	10,5	7,8	7,82	**ALNT**
Almirall	**9,675**	-0,145	**-1,48**	9,85	9,605	120.408	1.169.491,92	**2.065,31**	0,18	17/05/2024	**1,92**	10,08	7,16	14,84	**ALM**
Amper	**0,096**	-0,003	**-2,84**	0,099	0,095	3.058.940	293.465,79	**143,38**	-		**-**	0,13	0,07	14,59	**AMP**
AmRest	**5,9**	0,16	**2,79**	5,9	5,9	681	4.017,90	**1.295,37**	-		**-**	6,83	4,95	-4,38	**EAT**
Aperam	**24,84**	-0,16	**-0,64**	24,96	24,64	729	18.111,84	**1.817,90**	0,50	10/05/2024	**8,03**	33,87	24,24	-24,68	**APAM**
Applus Services	**12,78**	=	**=**	12,84	12,78	25.297	323.369,84	**1.649,57**	0,16	04/07/2023	**1,25**	13,16	9,02	27,80	**APPS**
Arima	**8,36**	0,02	**0,24**	8,36	8,32	322.598	2.688.703,26	**237,67**	-		**-**	9,5	5,85	31,65	**ARM**
Atresmedia	**4,55**	-0,04	**-0,87**	4,7	4,515	376.329	1.730.575,43	**1.027,08**	0,24	18/06/2024	**3,96**	5,42	3,38	26,60	**A3M**
Atrys Health	**3,47**	-0,11	**-3,07**	3,57	3,47	36.818	129.403,97	**263,77**	-		**-**	5,9	2,77	-5,45	**ATRY**
Audax	**1,858**	-0,028	**-1,48**	1,904	1,854	188.348	352.776,02	**818,06**	0,02	14/07/2021	**-**	2	1,07	42,92	**ADX**
Azkoyen	**6,52**	=	**=**	6,5	6,4	461	2.969,70	**159,41**	0,19	19/07/2023	**2,89**	6,78	5,54	2,52	**AZK**
Berkeley	**0,231**	0,002	**0,87**	0,232	0,224	852.029	194.443,06	**102,98**	-		**-**	0,48	0,16	32,15	**BKY**
Bodegas Riojanas	**3,94**	-0,16	**-3,90**	4,1	3,94	890	3.514,40	**19,93**	0,10	13/09/2023	**2,36**	5,2	3,92	-14,72	**RIO**
Borges	**2,78**	=	**=**	-	-	-	-	**64,33**	-		**-**	2,98	2,34	7,75	**BAIN**
CAF	**35**	-0,2	**-0,57**	35,3	34,8	25.209	883.099,25	**1.199,83**	0,86	04/07/2024	**3,17**	35,35	27,05	7,36	**CAF**
Caja Mediterraneo	**1,34**	=	**=**	-	-	-	-	**67,00**	-		**-**	-	-	0,00	**CAM**
Catalana Occidente	**38,4**	=	**=**	38,45	38	6.126	234.579,60	**4.608,00**	0,54	06/05/2024	**2,91**	39,3	27,5	24,27	**GCO**
Cevasa	**6**	=	**=**	-	-	-	-	**139,52**	0,25	01/07/2024	**3,67**	6,9	5,6	0,00	**CEV**
CIE Automotive	**26,6**	-0,15	**-0,56**	26,85	26,45	33.638	895.286	**3.186,88**	0,45	04/07/2024	**3,38**	29,16	23,7	3,42	**CIE**
Cleop	**1,15**	=	**=**	-	-	-	-	**11,32**	-		**-**	-	-	0,00	**CLEO**
Clínica Baviera	**28**	-0,1	**-0,36**	28,4	28	1.940	54.459,50	**456,61**	0,80	31/05/2023	**4,61**	29,3	17,3	21,74	**CBAV**
Coca-Cola EP	**69**	=	**=**	69	67,8	324	22.066,50	**31.764,48**	0,74	09/05/2024	**2,81**	70	53	14,24	**CCEP**
Corp. Fin. Alba	**51,9**	-0,6	**-1,14**	52,9	51,5	12.618	656.881,40	**3.129,84**	0,96	21/06/2024	**1,85**	53	45,25	8,13	**ALB**
Deoleo	**0,239**	0,003	**1,27**	0,239	0,236	19.877	4.694,97	**119,50**	-		**-**	0,28	0,19	4,82	**OLE**
DESA	**13,2**	=	**=**	-	-	-	-	**23,60**	0,28	05/06/2024	**-**	14,5	10,8	10,00	**DESA**
Dia	**0,012**	0	**-1,60**	0,013	0,012	9.876.645	122.245,47	**714,21**	0,18	13/07/2021	**-**	0,02	0,01	4,24	**DIA**
Dominion	**3,26**	-0,01	**-0,31**	3,27	3,21	217.554	704.119,42	**492,72**	0,10	05/07/2024	**3,00**	4,1	2,98	-2,98	**DOM**
Duro Felguera	**0,555**	0,002	**0,36**	0,56	0,545	85.883	47.226,03	**119,42**	-		**-**	0,76	0,52	-14,88	**MDF**
Ebro Foods	**15,7**	-0,16	**-1,01**	15,88	15,64	56.277	887.877,50	**2.415,69**	0,22	27/09/2024	**3,63**	17	14,36	1,16	**EBRO**
Ecoener	**3,75**	-0,09	**-2,34**	3,8	3,75	2.427	9.193,88	**213,56**	-		**-**	5,3	3,05	-11,56	**ENER**
eDreams Odigeo	**6,73**	-0,03	**-0,44**	6,81	6,65	65.200	438.684,57	**858,78**	-		**-**	7,73	5,47	-12,26	**EDR**
Elecnor	**20,4**	=	**=**	20,6	20,25	16.809	342.831,65	**1.774,80**	0,40	03/06/2024	**0,33**	21,45	12,55	4,35	**ENO**
Ence	**3,296**	0,006	**0,18**	3,322	3,264	162.280	535.115,77	**811,71**	0,29	16/05/2023	**17,11**	3,63	2,62	16,38	**ENC**
Ercros	**3,55**	=	**=**	3,56	3,55	26.064	92.667,30	**324,60**	0,15	26/06/2023	**4,23**	3,6	2,26	34,47	**ECR**
Faes Farma	**3,685**	-0,065	**-1,73**	3,735	3,675	134.054	494.635,34	**1.165,29**	0,04	11/01/2024	**1,00**	3,83	2,87	16,61	**FAE**
FCC	**13,94**	-0,44	**-3,06**	14,44	13,9	32.866	461.853,02	**6.079,33**	0,50	03/07/2023	**-**	15,4	9,1	-4,26	**FCC**
GAM	**1,43**	0,02	**1,42**	1,43	1,39	10.510	14.978,50	**135,29**	-	27/10/2020	**-**	1,55	1,18	21,19	**GAM**
Gestamp Autom.	**2,855**	-0,01	**-0,35**	2,88	2,85	231.240	661.295,08	**1.643,09**	0,07	01/07/2024	**5,16**	4,64	2,72	-18,61	**GEST**
Grenergy Renov.	**33,4**	0,35	**1,06**	34,2	33,1	25.113	845.350,55	**1.022,44**	-		**-**	34,78	18,2	-2,45	**GRE**
Grifols B	**6,25**	-0,315	**-4,80**	6,54	6,14	172.929	1.087.130,98	**5.336,12**	0,37	03/06/2021	**-**	10,98	4,84	-40,76	**GRF.P**
Grupo Ezentis	**0,192**	0,001	**0,52**	0,195	0,191	471.111	90.667	**89,02**	-		**-**	-	-	114,77	**EZE**
Grupo San José	**4,65**	-0,1	**-2,11**	4,75	4,64	9.696	45.214,36	**302,37**	0,15	21/05/2024	**3,23**	5,04	3,4	34,39	**GSJ**
Iberpapel	**19,5**	-0,05	**-0,26**	19,55	19,5	933	18.222,20	**209,62**	0,50	13/06/2024	**1,28**	20,3	14,85	11,10	**IBG**
Inmobiliaria del Sur	**8,35**	=	**=**	8,35	8,25	2.267	18.924,45	**155,89**	0,14	27/06/2024	**-**	8,9	6,3	19,29	**ISUR**
Innovative Ecosystem	**0,565**	=	**=**	-	-	-	-	**32,59**	-		**-**	-	-	0,18	**ISE**
Lar España	**6,92**	-0,08	**-1,14**	7,05	6,89	34.260	237.920,45	**579,16**	0,79	24/04/2024	**8,63**	7,69	5,15	13,29	**LRE**

Mercado continuo

	Cierre euros	Variación euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de euros	Último dividendo anunciado Neto (euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Libertas 7	**1,46**	=	**=**	1,46	1,46	3.500	5.110	**32,00**	0,02	12/06/2024	**1,37**	1,79	0,9	43,14	**LIB**
Línea Directa	**1,164**	0,004	**0,34**	1,166	1,15	612.312	711.360,43	**1.266,92**	0,00	05/04/2023	**4,17**	1,21	0,8	36,78	**LDA**
Lingotes Especiales	**7,58**	0,1	**1,34**	7,68	7,46	6.369	48.513,56	**75,80**	0,40	12/07/2023	**5,28**	8,76	6,04	23,86	**LGT**
Metrovacesa	**8,2**	0,07	**0,86**	8,23	8,11	9.419	77.014,14	**1.243,75**	0,36	21/05/2024	**16,83**	9,96	7,02	5,29	**MVC**
MFE-Media	**3,098**	-0,012	**-0,39**	3,11	3,098	1.000	3.102,80	**1.946,67**	-	22/07/2024	**8,07**	3,39	1,65	32,79	**MFEA**
Miquel y Costas	**12,7**	=	**=**	13	12,6	150	1.904,20	**508,00**	0,12	16/04/2024	**3,46**	13,3	10,1	7,81	**MCM**
Montebalito	**1,41**	0,06	**4,44**	1,42	1,35	7.476	10.318,02	**45,12**	0,06	29/06/2022	**-**	1,53	1,19	-3,42	**MTB**
Naturhouse	**1,63**	-0,01	**-0,61**	1,63	1,625	24.057	39.178,41	**97,80**	0,05	19/04/2024	**3,07**	1,93	1,55	0,62	**NTH**
Neinor Homes	**12,1**	-0,1	**-0,82**	12,24	12,1	19.566	238.150,70	**907,12**	0,53	15/02/2024	**3,70**	12,44	7,85	20,24	**HOME**
Nextil	**0,31**	-0,001	**-0,32**	0,314	0,31	15.752	4.909,52	**107,12**	-		**-**	0,64	0,28	-18,42	**NXT**
NH Hotel	**4,37**	-0,04	**-0,91**	4,415	4,355	19.044	83.482,48	**1.904,21**	0,15	12/06/2019	**-**	4,84	3,8	4,30	**NHH**
Nicolás Correa	**6,5**	=	**=**	6,66	6,4	473	3.115,34	**80,06**	0,27	02/05/2024	**4,05**	7,36	5,5	0,00	**NEA**
Nyesa	**0,004**	0	**-4,55**	0,004	0,004	697.310	2.938,70	**4,18**	-		**-**	0,01	0	-12,50	**NYE**
OHLA	**0,378**	0	**-0,11**	0,38	0,375	1.146.579	432.411,35	**223,33**	0,35	04/06/2018	**-**	0,52	0,31	-15,97	**OHLA**
Oryzon Genomics	**1,89**	0,006	**0,32**	1,93	1,88	34.713	66.186,95	**120,04**	-		**-**	2,39	1,55	0,11	**ORY**
Pescanova	**0,37**	-0,006	**-1,60**	0,384	0,37	26.352	9.918,90	**10,63**	-	12/07/2012	**-**	0,57	0,2	80,49	**PVA**
PharmaMar	**33,7**	-0,02	**-0,06**	33,84	33,02	35.614	1.190.884,34	**618,56**	0,65	12/06/2024	**1,93**	43,92	26,16	-16,53	**PHM**
Prim	**10,65**	0,15	**1,43**	10,7	10,5	2.154	22.848,75	**181,44**	0,11	13/03/2024	**3,43**	12,05	9,5	1,91	**PRM**
PRISA	**0,388**	0,003	**0,78**	0,389	0,372	5.757	2.234,69	**421,51**	-		**-**	0,41	0,27	33,79	**PRS**
Prosegur	**1,776**	-0,022	**-1,22**	1,824	1,766	196.800	353.330,63	**967,97**	0,07	19/12/2023	**10,68**	1,92	1,35	0,91	**PSG**
Prosegur Cash	**0,549**	-0,003	**-0,54**	0,553	0,549	285.326	157.275,80	**815,22**	0,01	10/05/2024	**3,04**	0,67	0,45	2,23	**CASH**
Puig Brands	**26,68**	-0,22	**-0,82**	27,14	26,56	94.627	2.537.897,26	**15.159,23**	-		**-**	-	-	=	**PUIG**
Realia	**0,97**	0,01	**1,04**	0,986	0,97	16.182	15.719,63	**795,66**	0,05	19/07/2023	**5,15**	1,11	0,92	-8,49	**RLIA**
Reig Jofre	**2,86**	-0,1	**-3,38**	2,97	2,85	38.876	111.511,13	**227,76**	-	17/05/2024	**-**	3,38	2,15	27,11	**RJF**
Renta 4 Banco	**10,6**	=	**=**	10,6	10,5	784	8.289	**431,35**	0,12	10/04/2024	**4,00**	11	9,9	3,92	**R4**
Renta Corporación	**0,852**	-0,012	**-1,39**	0,864	0,852	22.522	19.293,41	**28,02**	0,07	19/04/2022	**4,38**	1,25	0,75	6,50	**REN**
Soltec	**2,345**	0,005	**0,21**	2,42	2,33	343.008	815.694,57	**214,30**	-		**-**	4,43	1,97	-31,87	**SOL**
Squirrel	**1,635**	0,025	**1,55**	1,65	1,57	8.495	13.610,33	**148,24**	-		**-**	2,4	1,29	9,73	**SQRL**
Talgo	**4,38**	-0,005	**-0,11**	4,39	4,37	14.906	65.253,21	**542,51**	0,09	07/07/2023	**1,78**	4,8	3,16	-0,23	**TLGO**
Técnicas Reunidas	**12,44**	-0,32	**-2,51**	12,86	12,44	226.888	2.861.209,28	**998,95**	0,26	11/07/2018	**-**	13,53	6,99	48,98	**TRE**
Tubacex	**3,145**	-0,045	**-1,41**	3,23	3,13	173.567	548.876,09	**398,00**	0,06	02/06/2023	**-**	3,69	2,63	-10,14	**TUB**
Tubos Reunidos	**0,698**	-0,013	**-1,83**	0,713	0,696	308.724	216.866,54	**121,93**	-		**-**	0,91	0,5	8,22	**TRG**
Urbas	**0,004**	=	**=**	0,004	0,004	8.179.050	29.613,71	**167,22**	-		**-**	0,01	0	-16,28	**UBS**
Vidrala	**107,6**	-1,8	**-1,65**	109,2	107,4	21.247	2.288.734,20	**3.471,51**	1,02	11/07/2024	**0,95**	113,6	65,66	14,71	**VID**
Viscofan	**60,7**	0,4	**0,66**	61,8	60,2	47.466	2.880.956,20	**2.822,55**	1,59	28/05/2024	**3,20**	64,9	51,6	13,25	**VIS**
Vocento	**0,832**	-0,002	**-0,24**	0,86	0,832	1.660	1.418,08	**103,43**	0,05	28/04/2023	**5,53**	1,05	0,51	51,27	**VOC**

Euro Stoxx

	Cierre euros	Variación euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de euros	Último dividendo anunciado Neto (euros)	Fecha
AB InBev	**55,08**	-0,22	**-0,40**	55,36	54,7	1.192.854	65.711.770	**111.219,85**	0,82	03/05/2024
Adidas	**215**	-1,00	**-0,46**	216,1	214,3	203.351	43.739.680	**38.700,00**	0,70	17/05/2024
Adyen	**1153,8**	-34,60	**-2,91**	1193,4	1153,8	47.808	55.633.700	**35.821,48**	-	
Ahold Delhaize	**28,18**	-0,06	**-0,21**	28,33	28,1	1.036.499	29.225.290	**26.604,83**	0,61	12/04/2024
Air Liquide	**161,38**	-0,88	**-0,54**	162,52	161,08	478.536	77.273.670	**93.294,29**	3,20	10/06/2024
Airbus	**147,94**	-0,18	**-0,12**	148,78	147,62	563.567	83.442.340	**117.210,45**	2,80	16/04/2024
Allianz	**258,1**	1,10	**0,43**	259	256,8	495.485	127.897.800	**101.102,67**	13,80	09/05/2024
ASML	**966,5**	-17,30	**-1,76**	985,7	965,4	314.222	305.262.900	**386.198,49**	1,75	26/04/2024
Axa	**30,47**	-0,06	**-0,20**	30,74	30,39	3.127.957	95.368.120	**69.205,66**	1,98	30/04/2024
Banco Santander	**4,4515**	0,00	**-0,01**	4,4875	4,4165	42.981.487	191.528.300	**70.447,56**	0,10	29/04/2024
BASF	**44,945**	-0,10	**-0,21**	45,21	44,82	1.108.280	49.851.440	**40.114,41**	3,40	26/04/2024
Bayer	**25,62**	-0,52	**-1,99**	26,055	25,62	2.382.855	61.444.690	**25.169,70**	0,11	29/04/2024
BBVA	**9,25**	0,03	**0,30**	9,332	9,176	8.724.793	80.687.700	**53.310,39**	0,39	08/04/2024
BMW	**88,54**	0,96	**1,10**	89,14	87,34	1.313.659	116.309.300	**56.213,72**	6,00	16/05/2024
BNP Paribas SA	**58,71**	-0,75	**-1,26**	59,9	58,58	2.947.548	173.760.800	**66.389,89**	4,60	21/05/2024
Cie de Saint-Gobain	**74,6**	-0,08	**-0,11**	75,32	74,4	902.000	67.370.180	**37.598,36**	2,10	10/06/2024
Danone	**58,92**	-0,34	**-0,57**	59,4	58,86	971.832	57.294.800	**40.039,32**	2,10	03/05/2024
Deutsche Boerse	**189**	-0,60	**-0,32**	190,25	188,15	236.597	44.739.370	**35.910,00**	3,80	15/05/2024
DHL Group	**37,76**	-0,21	**-0,55**	38,09	37,68	1.503.770	56.845.680	**46.786,88**	1,85	06/05/2024
Deutsche Telekom	**22,89**	0,09	**0,39**	22,9	22,78	9.356.618	214.038.800	**114.140,04**	0,77	11/04/2024
Enel	**6,4**	-0,05	**-0,78**	6,477	6,396	18.578.404	119.183.500	**65.066,75**	0,22	22/07/2024
Eni	**13,898**	0,11	**0,83**	13,99	13,81	7.822.157	108.866.600	**45.647,85**	0,25	20/05/2024
Essilor	**204,1**	-2,70	**-1,31**	207,3	203,6	278.541	57.030.940	**92.633,52**	3,95	06/05/2024
Ferrari	**385,6**	1,90	**0,50**	387,4	382,4	186.826	71.979.310	**69.565,01**	2,44	22/04/2024
Hermes Inter.	**2127**	8,00	**0,38**	2128	2102	38.921	82.579.390	**224.546,14**	21,50	02/05/2024
Iberdrola	**11,99**	-0,10	**-0,79**	12,125	11,965	11.929.960	143.109.000	**77.015,36**	0,01	04/07/2024
Inditex	**46,88**	0,02	**0,04**	47,1	46,51	3.548.764	166.422.200	**146.108,65**	0,77	31/10/2024
Infineon	**34,69**	-1,30	**-3,60**	35,88	34,49	4.605.005	160.510.900	**45.302,40**	0,35	26/02/2024
ING	**15,588**	-0,19	**-1,18**	15,896	15,564	8.154.440	127.896.100	**51.493,12**	0,76	24/04/2024
Intesa Sanpaolo	**3,46**	0,04	**1,20**	3,4815	3,4065	62.534.285	216.117.900	**63.258,48**	0,15	20/05/2024
Kering	**308,6**	-2,10	**-0,68**	310,9	306,25	149.359	46.126.350	**38.087,65**	9,50	02/05/2024
L'Oreal	**436,65**	-4,90	**-1,11**	440,6	431,2	258.454	112.727.700	**233.487,88**	6,60	26/04/2024
LVMH	**707**	-3,10	**-0,44**	711,4	703,3	302.306	213.657.900	**353.600,18**	7,50	23/04/2024
Mercedes Benz	**63,83**	0,31	**0,49**	64,03	63,42	3.502.734	223.417.500	**66.766,18**	5,30	09/05/2024
Munich Re	**460,9**	-2,00	**-0,43**	463,7	458,6	143.380	66.081.870	**61.650,12**	15,00	26/04/2024
Nokia	**3,425**	-0,03	**-0,91**	3,4605	3,418	11.340.209	38.884.600	**19.226,23**	0,04	22/04/2024
Nordea	**11,3**	-0,12	**-1,01**	11,43	11,3	3.888.606	44.061.220	**39.613,14**	0,92	22/03/2024
Pernod Ricard	**129,35**	-1,70	**-1,30**	130,95	128,95	441.731	57.227.340	**33.065,96**	2,64	24/11/2023
Prosus	**34,335**	0,46	**1,34**	34,82	34,23	2.112.450	72.740.720	**88.539,92**	0,14	02/11/2023
Safran	**200,8**	-1,90	**-0,94**	203,1	200,8	551.044	110.911.300	**85.793,92**	2,20	28/05/2024
Sanofi	**86,82**	-1,69	**-1,91**	88,24	86,82	1.116.660	97.233.250	**109.945,60**	3,76	13/05/2024
SAP	**176,28**	0,28	**0,16**	176,38	174,7	757.514	133.358.200	**216.560,73**	2,20	16/05/2024
Schneider Elec.	**225,95**	-1,65	**-0,72**	227,9	225,25	450.022	101.760.500	**129.729,31**	3,50	28/05/2024
Siemens	**168,24**	-0,20	**-0,12**	169,92	167,8	805.960	135.902.500	**134.592,00**	4,70	09/02/2024
Stellantis	**18,98**	-0,05	**-0,24**	19,22	18,94	8.975.549	171.112.800	**60.084,55**	1,55	22/04/2024
Total Energies	**61,78**	-1,08	**-1,72**	62,64	61,74	3.879.374	240.641.300	**147.459,38**	0,74	20/03/2024
UniCredit	**34,07**	-0,02	**-0,06**	34,45	33,825	7.688.326	262.736.600	**57.300,14**	1,80	22/04/2024
Vinci	**100,4**	-0,10	**-0,10**	100,95	99,54	1.124.556	112.690.000	**59.662,10**	3,45	23/04/2024
Volkswagen AG	**105**	-0,40	**-0,38**	105,45	104,2	572.196	60.053.330	**54.967,21**	9,06	30/05/2024
Wolters Kluwer	**152,75**	-1,80	**-1,16**	154,55	152,3	369.055	56.420.880	**37.960,84**	1,36	10/05/2024

Índices de la Bolsa

Índice	Último	Var. %	Var. % año
BOLSA DE ESPAÑA			
Ibex 35	11.056,4	-0,10	9,45
Ibex 35 con div	37.768,7	-0,09	12,01
Ibex Medium	14.701,5	-0,81	8,50
Ibex Small	8.591,9	-0,58	8,13
Ibex Top Div.	10.279,5	0,14	17,94
Ibex Growth Mkt.	1.783,5	0,09	1,87
Ibex 35 Banca	812,9	0,41	21,55
Ibex 35 Energía	1.438,2	-0,17	0,59
Ibex 35 Constr.	1.975,8	-0,47	0,74
Bolsa Madrid	1.091,0	-0,13	9,42
BCN Global 100	901,9	-0,03	11,43
ZONA EURO			
Euro Stoxx 50	4.885,45	-0,61	8,05
Dax (Fráncfort)	18.067,91	-0,35	7,86
Cac 40 (París)	7.570,20	-0,77	0,36
FTSE MIB (Milán)	33.220,31	-0,29	9,45
Aex (Ámsterdam)	924,78	-0,37	17,53
PSI 20 (Lisboa)	6.541,80	-0,44	2,27
RESTO EUROPA			
FTSE 100 (Londres)	8.205,11	0,17	6,10
SMI (Zurich)	12.060,24	0,11	8,28
LATINOAMÉRICA (MEDIA SESIÓN)			
Bovespa	119.609,36	-0,02	-10,86
S&P Merval	1.575.279,00	1,15	69,44
S&P IPC Mexico	53.247,86	0,02	-7,21
ASIA			
Nikkei 225	38.570,76	0,23	15,26
Hang Seng	18.430,39	2,87	8,11
CSI 300	3.528,75	-0,47	2,85
OTROS (MEDIA SESIÓN)			
Petróleo Brent ($)	85,16	-0,20	10,54
Petróleo Texas ($)	81,50	-0,09	13,75

Economía

El Gobierno prepara una oferta de empleo público récord para 2024 con 40.121 nuevas plazas

Solo UGT ha validado esta propuesta y el sindicato de funcionarios CSIF la rechaza porque no elimina la tasa de reposición

RAQUEL PASCUAL
MADRID

El Gobierno tiente previsto aprobar en breve una nueva oferta de empleo público que supondrá un nuevo récord. Recoge alrededor de 40.121 nuevos puestos (la oferta de 2023 fue de 39.574) incluyendo tanto plazas de turno libre (nuevo acceso) como de promoción interna en la Administración General del Estado, la Administración de Justicia, el Cuerpo Nacional de Policía, la Guardia Civil y las Fuerzas Armadas. El texto aún no es definitivo y solo ha sido respaldado enteramente por UGT, por lo que las cifras finales que ha facilitado este sindicato podrían variar ligeramente antes de su próxima aprobación por el Consejo de Ministros. No obstante, fuentes del Ministerio de Transición Digital y para la Función Pública aseguran que "con este volumen de empleo, que incluye tanto la provisión de plazas de acceso por turno libre como de promoción interna, se garantiza la generación de empleo neto".

Sin embargo, el sindicato de funcionarios CSIF ha rechazado el acuerdo porque "mantiene la tasa de reposición, reduce la creación de empleo neto, se pierden plazas de personal laboral respecto al año anterior y no garantiza la ejecución de los plazos". Las centrales CC OO, CIG y ELA, también presentes en la mesa general de negociación de la Administración General del Estado (AGE), tampoco han respaldado la oferta del Gobierno para el empleo público estatal. Así desde la Federación de Servicios a la Ciudadanía de CC OO explican que su rechazo obedece a que la propuesta de Escrivá "es, desde el principio de la negociación, pobre en términos cuantitativos y cualitativos" e impide recuperar efectivos y reducir el grave problema envejecimiento de las plantillas. Además, desde esta central acusan a los responsables gubernamentales de haberse negado a modificar las cifras en las sucesivas reuniones.

Opositores, momentos antes de comenzar su examen en el instituto Segundo de Chomón, en Teruel. EFE

El Ejecutivo tramitará pronto el real decreto pese a la oposición sindical

Para CC OO, se impide recuperar efectivos y reducir el envejecimiento de las plantillas

Aprobación

Pese al rechazo de la mayoría de las centrales que forman esta mesa, el Ejecutivo tramitará de manera inmediata el real decreto por el que se apruebe la oferta y será aprobado por el Consejo de Ministros antes de publicarse en el *Boletín Oficial del Estado*. Así, las cifras definitivas aún podrían sufrir alguna variación antes de recibir el visto bueno definitivo del Ejecutivo, insisten fuentes de la negociación, que esperan la aprobación final de esta propuesta la próxima semana.

En cualquier caso, según el borrador al que ha tenido acceso este diario, para el turno libre se convocarán 20.840 plazas, frente a las 21.162 del año pasado. De estas destacan casi 15.000 puestos de funcionario, 2.124 de personal laboral o 2.525 de Justicia. A estas casi 21.000 plazas del turno libre se suman los puestos promoción interna de funcionarios en ejercicio. En este capítulo se sacarán como mínimo 10. 600 plazas, siempre según el citado borrador. Además, la oferta incluye nuevos empleos para las Fuerzas Armadas y fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado (unas 6.520 en turno libre y más de 2.100 en promoción interna). Con todo, el total de la oferta de empleo público de 2024 se elevará, por primera vez, por encima de los 40.100 nuevos puestos.

Este año se mantendrá la denominada tasa de reposición, que ha limitado fuertemente la oferta de empleo público desde 2012 e impide la sustitución de todas las bajas en determinados sectores.

El ministro de Función Pública, José Luis Escrivá, se ha comprometido a que dicha tasa no quede eliminada hasta 2025, pero los sindicatos han incluido en la negociación de este texto la necesidad de "superar" que la tasa de reposición sea el principal indicador que guía la elaboración de la oferta de empleo público.

En el documento elaborado por Función Pública se precisa que la oferta de este año se lleva a cabo en el marco de la prórroga de los Presupuestos de 2023, por lo que "continúa la senda de recuperación del empleo público emprendida en años anteriores, no limitándose solo a reponer la pérdida de efectivos, sino también a posibilitar la generación de empleo neto". Al mismo tiempo, se impulsará en su lugar la planificación de recursos humanos de la Administración General del Estado para una concreción más completa y orientada de la oferta de empleo público.

Según informó UGT, esta oferta también mantiene las medidas dirigidas a agilizar los procesos selectivos, que se prevé que se convoquen antes del 30 de noviembre de 2024, acumulada o separadamente con la oferta de 2023. Asimismo, apuntan que el documento mantiene el compromiso de reserva de un 10% de las plazas para la inclusión de personas con discapacidad, y de ellas un 2% se reservan para personas con discapacidad intelectual. Respecto a los procesos de estabilización, que afectan a más de medio millón de temporales en la actualidad, "el documento recuerda la necesidad de que finalicen antes del 31 de diciembre de 2024 para que se consolide la tasa de temporalidad por debajo del 8%", indicaron desde este sindicato.

Todo esto no ha sido suficiente para sumar a un acuerdo sobre esta oferta a CC OO y a CSIF. Esta última central precisó que las plazas que se van a ofertar no solucionan el déficit de 43.000 plazas que acumula la Administración General del Estado correspondientes al periodo 2010-2020 y advirtieron que esta situación se agravará porque el 60% de la plantilla se jubilará a lo largo de los próximos diez años. Por todo esto, además de rechazar la oferta que ultima el departamento que dirige, José Luis Escrivá, CSIF anunció que se manifestará en Madrid el próximo jueves 27 de junio frente al Ministerio de Hacienda –de quien dependen los empleados públicos– en protesta por el deterioro de las Administraciones públicas y para exigir la última parte de la subida salarial pactada para este año.

CincoDías
Jueves, 20 de junio de 2024

Bruselas exige a España una reforma fiscal pese a no castigarla por incumplir el déficit

El Ejecutivo comunitario reclama una mejora de la Administración "para manejar los fondos europeos y acelerar las inversiones" ▶ Eludir el expediente ahora obliga a cumplir la previsión de 2024

MANUEL V. GÓMEZ
BRUSELAS

La Comisión Europea ha aceptado los argumentos españoles para que no se le abriera un procedimiento de déficit excesivo, pero eso no quiere decir que se olvide de que España tiene un problema fiscal estructural –un descuadre entre gastos e ingresos públicos persistente– que precisa de una reforma tributaria. Lo deja muy claro en el capítulo español de las recomendaciones que lanzó ayer a cada uno de los Estados miembros. En él pide: "Garantizar la sostenibilidad fiscal, revisando y simplificando el sistema fiscal para apoyar el crecimiento económico y el empleo, la cohesión y la transición ecológica", explica en el apartado de recomendación, en el que también le exige que refuerce "la capacidad administrativa para manejar los fondos europeos, acelerar las inversiones y mantener el *momentum* en la implementación de reformas".

Cerrar el agujero estructural de las cuentas públicas españolas es una reclamación reiterada de la Comisión Europea. Aparecerá de nuevo cuando en septiembre comience la negociación de las sendas de ajuste y lo advierte al reclamar, antes de llegar a la demanda de la reforma tributaria, que se presente "a tiempo el plan fiscal-estructural a medio plazo". En ese programa quiere ver cómo se limita el crecimiento del gasto, porque España deber situar la deuda "en una trayectoria descendente a medio plazo".

La insistencia en este momento, conocido en la jerga comunitaria como el semestre fiscal, tiene un doble significado. El primero es que las recomendaciones de este informe son la guía que deben seguir los Estados miembros en sus presupuestos y ahora, con las nuevas reglas fiscales, en la elaboración de sus planes presupuestarios de cuatro años de duración, que pueden ampliarse hasta siete. El segundo es que ha llegado el momento de esta "revisión y simplificación" del sistema fiscal según los tiempos pactados en el plan de recuperación español, que a cambio de cumplir con inversiones y reformas permite la llegada de más de 160.000 millones hasta agosto de 2026. Una vez ha recibido el cuarto pago, España tiene que empezar a desplegar los compromisos que corresponden al quinto, en el que está esta reforma.

A Bruselas no le vale el gran incremento de la recaudación que ha habido durante estos años porque es consciente de que ha llegado, principalmente, por motivos coyunturales, como el gran aumento de la inflación. También ha ayudado el buen momento de la economía española, mucho más fuerte que la de la mayoría de los socios de la Unión. Ambas son causas coyunturales, de ahí que la Comisión exija un cambio estructural. Con ellas se pretende que el déficit sea a la larga menor de ese 3% que se prevé para este año, un dato, junto a una previsión incluso menor para 2025, que ha sido clave para que a España no se le abra el procedimiento de déficit excesivo.

El comisario de europeo Economía, Paolo Gentiloni, ayer, en Bruselas. EFE

Argumento

La importancia de esa cifra radica en que uno de los motivos por los que un país que incumpla el límite de déficit que recogen los tratados, el 3% del PIB, puede esquivar la reprimenda es que el fallo sea temporal y se corrija rápido.

A eso se ha agarrado el Gobierno español para convencer a Bruselas de que no le abra expediente. "Ese ha sido un argumento convincente", apuntan en el Ministerio de Economía. También la Comisión dice algo parecido: si el objetivo del procedimiento de déficit excesivo es que el infractor vuelva a estar por debajo del límite legal y ya lo va a hacer este año, pues no tiene sentido abrir el expediente. Según este razonamiento, el 3,6% del déficit de 2023, que es el que hubiera provocado la apertura del procedimiento, es algo puntual.

Cerrar el agujero estructural de las cuentas públicas es una petición reiterada de la UE

La CE cree que el gran incremento de la recaudación de los últimos años es coyuntural

No ha sido fácil para España esquivar las consecuencias de la infracción. De hecho, no fue hasta el mismo martes por la tarde que se aclaró la situación. "La Comisión no propondrá en julio [al Consejo de la UE] abrir un procedimiento de déficit excesivo", dice el informe. Pero al esgrimir Madrid ese argumento de la temporalidad y al aceptarlo Bruselas, ambas partes asumen un riesgo: la previsión de déficit para 2024 es del 3%, es decir, no hay margen para una desviación por mínima que sea. "La Comisión Europea, en todo caso, seguirá monitorizando la evolución presupuestaria en España y revaluará la situación", advirtió el comisario de Economía, Paolo Gentiloni, en la presentación de todo el paquete del semestre fiscal.

Ese paquete se ha saldado con la apertura del expediente para Italia, Francia, Bélgica, Hungría, Malta, Polonia y Eslovaquia. Como España, lo han evitado pese a superar el déficit del 3% en 2023 República Checa y Estonia. También lo esquivan Eslovenia y Finlandia, por desbordar el déficit en 2024.

Además de escapar de la reprimenda por haber superado el déficit permitido en 2023, España recibió ayer una buena noticia al salir de otro de los procedimientos que pone en marcha Bruselas cuando se incumple con alguna de sus directrices: en este caso es el de los desequilibrios macroeconómicos. "Se han logrado avances significativos en la reducción de las vulnerabilidades (...) relacionadas con la elevada deuda privada y externa, y se han producido reducciones de la deuda pública", justifican los técnicos de la Comisión. "La balanza por cuenta corriente ha arrojado superávit durante una década y seguirá aumentando en 2023 como consecuencia del fuerte crecimiento del PIB nominal", prosiguen.

Otro elemento que habría ayudado a España a salir de este brazo corrector de la situación macroeconómica es que "la elevada proporción de deuda pública en el PIB ha disminuido, impulsada por el fuerte crecimiento del PIB".

No obstante, la previsión es que esta mejora se frene en el futuro, puesto que el crecimiento del PIB nominal –sin descontar la inflación– va a ser menos fuerte y además seguirá habiendo "déficits fiscales significativos". Se cierra así el círculo de la necesidad de una reforma que allegue más recursos a la Administración para reducir el agujero anual por el que se frena la necesaria reducción de la deuda pública.

Entrevista Vicepresidente de la Comisión Europea

Valdis Dombrovskis: "Vigilaremos la situación para que el déficit de España no supere el 3% este año"

El político apunta también que "subir aranceles no es la única solución" para resolver el contencioso comercial con China por los subsidios

MANUEL V. GÓMEZ
BRUSELAS

El vicepresidente de la Comisión Europea, Valdis Dombrovskis, llega con un archivador grande bajo el brazo. Lo llevaba en la rueda de prensa de presentación del semestre fiscal europeo y carga con él 13 pisos más arriba, donde mantiene un encuentro reducido con periodistas de diferentes países de la UE, entre ellos *El País*. Con cada pregunta referente a uno de los Estados y las recomendaciones correspondientes, él saca una ficha. Mira datos y responde.

GETTY IMAGES

Sobre España, cuando se le pregunta por qué no se le ha abierto el procedimiento con un déficit como el de 2023, que superaba tanto el límite, no duda. Admite que había motivos para abrirlo: "Es cierto, el año pasado el déficit presupuestario fue del 3,6% del PIB". Si bien, justifica inmediatamente que no se haga: "Según las previsiones de primavera de la Comisión, este año será del 3% del PIB y el año que viene del 2,8% del PIB. Por lo tanto, y en consecuencia, decidimos no lanzar el procedimiento en esta etapa en que España está de vuelta al nivel de referencia".

Dombrovskis conoce bien Bruselas, es comisario desde 2014 y va a repetir en el ciclo político que ahora se abre. Su país, Letonia, ya lo ha designado como su representante en el Colegio de Comisarios hasta 2029. Echa mano de esa experiencia para explicar que no es la primera vez que deja sin expedientarse a un país que ha superado con holgura el 3% del PIB en sus números rojos por un año. "Chipre fue un precedente, donde también el déficit se disparó y al año siguiente estaba por debajo del límite de referencia del tratado. Si el déficit excesivo ya está corregido, entonces ya no hay nada que corregir". Hasta aquí la justificación, después llega la advertencia: "Sin embargo, en contacto con las autoridades españolas, seguiremos vigilando la situación para asegurar que el déficit, realmente, no supera el 3%. Volveremos a esta cuestión en otoño, junto con Finlandia y Eslovenia [países que también han escapado al expediente con la previsión de 2024]".

Repite el proceso cuando recibe preguntas de Portugal, Polonia o Alemania. Busca los datos y empieza responder bajando al detalle. Por ejemplo, utiliza el caso polaco, país al que sí se le ha abierto procedimiento correctivo, para aclarar una de las cuestiones que serán importantes en los próximos años: el gasto en defensa. Durante las negociaciones de la reforma de reglas fiscales, se acordó que esta parte del presupuesto público iba a ser consideraba como un factor atenuante cuando el déficit público se disparara. Lo que pasa, explica, es que el presupuesto de Varsovia supera bastante el límite del 3% del PIB (llegó al 5,1% en 2023). Y, además, apunta que lo pactado es que se tendría en cuenta la inversión en defensa, pero no tanto el gasto corriente de este capítulo. Es decir, la compra de material bélico durante un tiempo concreto y definido puede ser atenuante; el aumento permanente de las plantillas de los ejércitos se mirará con lupa.

Para el caso alemán, con toda la prudencia que requiere hablar de la mayor economía de la UE, apunta a la falta de inversión, otro de esos asuntos que estarán presentes en el quinquenio a punto de inaugurarse en Bruselas. Lo que pasa con Berlín en este punto es que es reincidente.

Además de ser vicepresidente del área económica,

Estamos trabajando con las autoridades chinas para encontrar soluciones aceptables

Dombrovskis es también comisario de Comercio; el responsable último de las investigaciones sobre las importaciones chinas que se han abierto en Bruselas en los últimos meses y también de la decisión de subir los aranceles a los coches eléctricos que llegan del gigante asiático.

Sobre estos últimos, apunta que aumentar los impuestos que se pagan en las aduanas no es la única solución para el contencioso con China: "El objetivo no es cerrar el mercado de la UE a los vehículos eléctricos chinos, sino abordar la competencia desleal y las subvenciones que distorsionan el comercio". Y explica que "los contactos están en curso, tanto a nivel técnico como político". "Estamos trabajando con las autoridades chinas sobre estos temas, para debatir si podemos encontrar soluciones aceptables. Por lo tanto, los aranceles, en cierto sentido, no son el único resultado posible de esta investigación. Hay otras maneras, como eliminar esta distorsión del comercio", agrega el comisario, en alusión a los subsidios que China ha dado a su industria y que ahora Europa investiga.

CaixaBank prevé que España llegue a 90 millones de turistas

La entidad calcula que el PIB turístico crecerá con fuerza, un 5%, este año

DENISSE LÓPEZ
MADRID

Aeropuertos repletos de viajeros, hoteles sin habitaciones libres y chiringuitos trabajando a máximo rendimiento: ese sería un buen resumen de lo que se espera del turismo español en 2024. En concreto, el PIB turístico crecerá un 5% –duplicando la tasa que se prevé para el conjunto de la economía–, gracias a los más de 90 millones de visitantes que llegarán al país a lo largo del año, según el informe sectorial publicado ayer por CaixaBank Research.

Este robusto repunte será posible gracias a la recuperación del poder adquisitivo de los hogares europeos, en un contexto de menor inflación. Y aunque el turismo nacional se mantendrá en niveles históricamente altos, su peso en la tasa general es menor porque se espera una reactivación en las salidas de los españoles al exterior. Los analistas prevén también un repunte del turismo proveniente de Oriente Próximo entre 2024 y 2025, dadas las perspectivas de crecimiento sólidas en la región.

Los vaticinios apuntan a que el tirón con el que el turismo ha empezado 2024 se alargue por lo menos a diciembre. En los primeros cuatro meses del año, el país recibió 24 millones de visitantes extranjeros, unos tres millones más que en el mismo periodo de 2023, y el gasto creció un 22,6% interanual, posicionándose como el gran motor de la economía nacional. Este dinamismo se refleja además en el mercado laboral: entre enero y abril, el empleo turístico creció un 4,2% interanual, siendo el transporte aéreo (11%) y las agencias de viajes (7,8%) donde más han repuntado los niveles de ocupación. De hecho, el impulso vivido en esta rama de actividad, especialmente en Semana Santa, justifica que el Banco de España haya revisado al alza su previsión de crecimiento para este año hasta el 2,3% (cuatro décimas más respecto a marzo).

Los analistas del banco contemplan que este ímpetu se atenúe en la segunda mitad del año, condicionado en parte por el interés que tendrán otros destinos cercanos. El gran ejemplo es París, donde se celebrarán los Juegos Olímpicos este verano. A ello se suma una reducción en el peso del turismo doméstico (crecerá un 0,8%) porque se espera que este año se incrementen los viajes fuera de las fronteras nacionales gracias a que las familias han recuperado poder adquisitivo. No obstante, la buena marcha del sector en los primeros cuatro meses y su efecto arrastre será suficiente para que el PIB turístico aumente un 5% este año y un 3,2% en 2025. Esto se suma al cierre de oro del año pasado, cuando la tasa repuntó un 7,6% y finalmente se recuperaron los niveles de actividad prepandemia, según el centro de análisis.

Viajeros en la terminal 4 del aeropuerto de Barajas. EFE

La punta del iceberg / Manuel Alejandro Hidalgo

La oferta y la demanda son la pareja esencial a la economía

Se suele olvidar la demanda para achacar a la oferta, es decir, a las empresas, todos los males de un mercado

A veces las cosas vienen de dos en dos. En la comedia, hay parejas icónicas cuya química es esencial para que el humor fluya, como Abbott y Costello o Laurel y Hardy. Lo mismo ocurre con Lewis y Martin, Laurie y Fry, o en España, Tip y Coll y Faemino y Cansado.

Esta idea se aplica también a duplas legendarias de la literatura. Sherlock Holmes y el Dr. Watson son un ejemplo perfecto. Holmes, con su mente analítica, necesita a Watson como cronista y contrapunto humano que, con su asombro, nos permite apreciar la genialidad del detective. Por su parte, Watson, un médico de guerra retirado, encuentra propósito y emoción en las aventuras compartidas con Holmes. Sin Watson, Holmes sería un personaje frío y abstracto; sin Holmes, Watson sería solo un buen médico y narrador. Juntos, complementan lógica y emoción, razón y corazón.

Este concepto de interdependencia se puede aplicar a otras innumerables parejas, como son Don Quijote y Sancho Panza, C-3PO y R2-D2, Frodo y Samwise, Sawyer y Finn o Astérix y Obélix. Cada uno de estos dúos nos demuestra que, cuando se trata de relaciones simbióticas, el todo es mucho más que la suma de sus partes. Uno no se puede entender sin el otro.

Haciendo un paralelismo que deviene casi en alegoría, en el ámbito de la economía existe una pareja tan esencial y fundamental como las mencionadas anteriormente, pareja en la que cada uno de sus componentes no tiene sentido en solitario sin el otro y cuyo concurso nos ayuda a entender buena parte de nuestra realidad: la demanda y la oferta. Al igual que en las parejas de la comedia o la literatura, la interacción entre la demanda y la oferta es crucial para entender los mensajes que el funcionamiento de los mercados nos envía en cada momento.

Así, la demanda muestra la cantidad de personas que están dispuestas a adquirir bienes y servicios a diferentes precios en un periodo determinado. Por otro lado, la oferta se refiere a la cantidad de empresas (y con ello de bienes) que encuentran rentable producir y vender a diferentes precios en ese mismo periodo. La interacción entre la demanda y la oferta determina el precio y la cantidad de equilibrio en el mercado, es decir, el punto donde la cantidad demandada iguala a la cantidad ofrecida. Cualquier otro par no es equilibrio y el mercado tiene incentivos a moverse al mismo sin necesidad de ninguna intervención consciente (parte de la mecánica de la mano invisible).

Imaginemos un mercado sin la interacción entre la demanda y la oferta. Si solo consideráramos la demanda, nos encontraríamos con un deseo incesante de productos sin ninguna indicación de cómo satisfacerlo, como un niño en una tienda de juguetes sin saber si puede comprarlos. Si solo consideráramos la oferta, tendríamos productos sin dirección, como una tienda llena de mercancías sin clientes interesados en comprarlas. Es la combinación de ambas fuerzas la que da sentido y dirección al mercado. Son ambas las que dan lugar a una realidad social como es la interacción para la satisfacción de las necesidades humanas.

Vista general de la terraza de un local en Alicante, durante el pasado Viernes Santo. EFE

La demanda y la oferta no solo interactúan, sino que se influyen mutuamente. Un aumento en la demanda de un producto dada una producción eleva los precios, incitando a nuevos oferentes a participar, o a los ya existentes a producir más. De igual manera, una disminución en la oferta puede llevar a un aumento en los precios si la demanda se mantiene constante, lo que puede a su vez afectar la cantidad demandada.

Cuando se trata de relaciones simbióticas, el todo es mucho más que la suma de las partes. Uno no se puede entender sin el otro

Esto que se comenta responde a una ley universal que corresponde a dos principios básicos del comportamiento humano y a las limitaciones que la tecnología impone. La ley de la oferta y la demanda es lo primero que debemos aprender si queremos entender una economía. Estas leyes conforman los mercados, y estos no existen sin ellas. Sin embargo, es frecuente encontrar propuestas explicativas de la economía que asumen implícitamente que una de las dos no existe, o que las ignoran por completo. En general, suele ser la demanda la que se omite en muchos análisis, generalmente por razones ideológicas.

Por ejemplo, más allá de los límites del monetarismo, cercanos al anarcoliberalismo, cuando se habla de dinero e inflación, solo se suele hablar de la oferta monetaria. La demanda nunca está presente. La idea es que un aumento de la oferta monetaria eleva la inflación sí o sí. Esto se debe a que si hay más dinero en circulación, su valor relativo cae y el valor relativo de los demás bienes sube, elevando los precios de los productos. Sin embargo, si la demanda de dinero aumenta (porque hay más actividad económica y, por tanto, más demanda de dinero para realizar transacciones), el valor relativo del dinero no tiene por qué caer, lo que nos lleva a que un aumento de la oferta no necesariamente genera inflación. Sin embargo, siempre se olvida la demanda, que tiene un efecto sobre la llamada velocidad del dinero, un factor relevante en la teoría monetarista.

En el otro límite ideológico, se suele olvidar la demanda para achacar a la oferta, es decir, a las empresas, todos los males de un mercado. Es más, recientemente se ha leído en las redes que la subida de precios de la vivienda durante la burbuja demuestra que cuando el precio de estas aumenta es por la oferta, ya que esta creció mucho entonces y, aun así, subieron los precios. Como si la demanda de particulares o empresas no hubiera sido relevante. De hecho, es una burbuja porque ¡la demanda aumenta de forma descontrolada por razones especulativas! Pero claro, si la demanda no es importante y tenemos un problema con los precios, debe ser la oferta la culpable y así debemos considerar su intervención. Se me ocurren otros ejemplos donde, a pesar del fuerte aumento de la oferta, los precios suben por la demanda: el turismo en España.

En definitiva, poder explicar el comportamiento de los mercados es imposible si nos olvidamos del 50% del mismo. Al igual que Obélix no puede entenderse sin Astérix para comprender las andanzas de los romanos en la Galia, sin la demanda no es posible entender el funcionamiento de un mercado. Pero, a veces, se nos olvida.

Manuel Alejandro Hidalgo es profesor de Economía Aplicada de la Universidad Pablo de Olavide y economista de EsadeEcPol.

Panorama internacional

Putin y Kim Jong-un sellan un pacto que incluye la defensa mutua en caso de agresión

El líder ruso afirma en su primera visita a Corea del Norte en 24 años que "no excluye" la cooperación técnico-militar con Pyongyang

Pekín

GUILLERMO ABRIL
(EL PAÍS)

El presidente ruso, Vladimir Putin, y el dictador norcoreano, Kim Jong-un, sellaron ayer en Pyongyang un "acuerdo de asociación estratégica" que incluye un pacto de "defensa mutua en caso de agresión", explicó el mandatario ruso tras concluir el encuentro. El tratado permite elevar la interacción entre ambos países "a un nuevo nivel" y toca todo tipo de sectores, del comercio a la seguridad. El pacto aumentará la inquietud de Occidente ante el entendimiento de dos países con armas nucleares y alineados en la guerra de Ucrania. El mandatario ruso, de hecho, ligó el acercamiento entre los dos países al apoyo occidental a Ucrania contra la invasión rusa. Tras subrayar que Estados Unidos ya suministra armamento de alta precisión y aviones F-16 a Kiev para golpear territorio ruso, añadió que Moscú "no excluye el desarrollo [...] de la cooperación técnico militar con Corea del Norte", recogió Reuters. Kim aseguró que el pacto es "estrictamente amante de la paz y defensivo" en su naturaleza.

Los relojes de Moscú y Pyongyang, dos países aislados por buena parte de la comunidad internacional, se han ido acompasando fruto de la necesidad. Uno, por la invasión de Ucrania; otro, por su programa nuclear. En su primera visita al país vecino en 24 años, el ruso aprovechó la comparecencia al término del cara a cara con Kim para pedir la revisión del sistema de restricciones impuesto por el Consejo de Seguridad de la ONU a Corea del Norte. "Seguiremos oponiéndonos a la práctica del estrangulamiento mediante sanciones como herramienta que Occidente acostumbra a utilizar para mantener su hegemonía". La entrevista formal entre ambas delegaciones comenzó con soflamas antioccidentales. "Apreciamos mucho su apoyo constante e inquebrantable a la política rusa, incluida la vertiente ucrania", dijo el ruso al norcoreano, al comienzo del cara a cara. "Me refiero a nuestra lucha contra la política hegemónica impuesta durante décadas, la política imperialista de Estados Unidos y sus satélites contra la Federación Rusa", añadió Putin.

Kim aseguró que las relaciones entre Corea del Norte y Rusia están entrando en un periodo de "nueva y gran prosperidad", y expresó su "pleno apoyo y solidaridad al Gobierno, al ejército y al pueblo rusos en la ejecución de la operación militar especial en Ucrania".

Ucrania a la vista

Washington, que sospecha que Corea del Norte está suministrando municiones a Rusia, ve en el viaje del presidente ruso un signo de "desesperación" –palabra empleada el martes por el secretario de Estado estadounidense, Antony Blinken– de Moscú por garantizarse el suministro de armamento. Los servicios de inteligencia de Corea del Sur estiman que Pyongyang ha podido enviar a Rusia casi cinco millones de proyectiles en secreto y decenas de misiles balísticos.

EE UU cifra en 11.000 los contenedores enviados para el transporte de esta munición. La línea de suministros, vital para una Rusia que pierde fuelle tras más de dos años de invasión en Ucrania, presuntamente comenzó después de la visita de Kim a Rusia en septiembre. Preocupa, además, lo que Moscú estaría entregando a cambio a un país aislado y golpeado por las sanciones internacionales debido a su programa nuclear. EE UU ha denunciado el aumento de exportaciones de petróleo ruso refinado por encima de los límites fijados por Naciones Unidas, y la OTAN expresó el martes –por boca de su secretario general, Jens Stoltenberg– su temor a un "apoyo potencial" ruso a los programas atómicos y de misiles norcoreanos. El ministro de Defensa de Corea del Sur, Shin Wonsik, aseguró que Rusia ha suministrado a Corea del Norte tecnología para ayudarla en sus planes de desplegar una serie de satélites espía, además de armas convencionales como tanques y aviones, según Bloomberg.

Vladimir Putin y Kim Jong-un, ayer, en Pyongyang (Corea del Norte). GETTY IMAGES

Washington sospecha que Corea está dando municiones a Moscú en secreto

Los dos dirigentes dieron un paseo en coche con el ruso al volante

El encuentro entre los líderes arrancó tras una recepción oficial a lo grande en la plaza de Kim Il-sung, en el centro de la capital norcoreana. Imágenes de la ceremonia al aire libre mostraban los edificios decorados con banderas de ambas naciones y una plataforma en el centro con los retratos de Kim y Putin. Hubo desfiles, bailes, himnos tocados por bandas militares y saludos oficiales. Luego se subieron a un coche oficial de techo descubierto y se marcharon saludando hacia el palacio de Kumsusan.

En el encuentro formal, los líderes firmaron el nuevo acuerdo de asociación estratégica integral. Antes de hacerlo público, Putin aseguró que se trataba de "un nuevo documento fundamental" que delineará las bases de las relaciones bilaterales a largo plazo. Artyom Luki, un analista de la Universidad Federal del Extremo Oriente citado por la agencia Reuters, aseguró que, dependiendo del texto literal del pacto –que no se publicó de inmediato–, podría suponer un cambio profundo en la situación estratégica de Asia nororiental.

Tras la rúbrica del nuevo acuerdo, los dos dirigentes se subieron a una limusina de la marca de lujo rusa Aurus y dieron un paseo con Putin al volante y Kim de copiloto. El ruso entregó al norcoreano uno de estos vehículos como regalo.

Putin fue recibido por Kim en la madrugada de ayer (hora local), en el aeropuerto a pie de pista. Luego, los mandatarios compartieron un trayecto en coche en el que se confiaron sus pensamientos "más íntimos" y la intención de elevar su relación, entre cuyos objetivos se encuentra la promoción de "un mundo multipolar", según la agencia estatal de noticias norcoreana, KCNA.

Antes de aterrizar, Putin aseguró que pretende crear con su vecino un sistema de intercambios propio con el que sortear el nudo cada vez más sofocante de las sanciones. "Desarrollaremos mecanismos alternativos de comercio y de acuerdos mutuos no controlados por Occidente, nos opondremos conjuntamente a las restricciones unilaterales ilegítimas", propuso el martes en la prensa estatal norcoreana. El mandatario ruso fue a Pyongyang acompañado por una nutrida delegación. Incluía al ministro de Defensa, Andréi Belúsov; el de Exteriores, Serguéi Lavrov, y el viceprimer ministro Alexander Novak, hombre clave en energía.

Opinión

El vehículo eléctrico: donde los objetivos chocan contra el inmovilismo

Por Óscar Pulido. Debe seguirse el ejemplo de Portugal, que utiliza un sistema bonus-malus para premiar la elección de automóviles de batería

Responsable del programa de electrificación de flotas en España de Transport & Environment

El sector del automóvil está revuelto, es un hecho. Hace una semana se comunicó la dimisión como presidente de Anfac de Wayne Griffiths, CEO de Seat y Cupra y una de las personas con más peso en España en dicha industria. Todo se debe, en sus propias palabras, a la inacción del Gobierno respecto a la electrificación. Esto adquiere una gravedad especialmente relevante, si tenemos en cuenta que hablamos de uno de los más fervientes defensores e influyentes en torno al vehículo eléctrico y la descarbonización. Y el hartazgo está justificado. Noruega, Bélgica, Reino Unido, Alemania y Portugal han introducido diferentes medidas (en algunos casos ya hace años) con el fin de acelerar la transición hacia el vehículo eléctrico y redirigir el mercado hacia productos sin *fecha de caducidad* para poder realizar esta transición de manera ordenada y eficiente. La clave está en la eficiencia.

Decir que España está al otro lado del espectro supondría posiblemente para algunos una ligera exageración. No obstante, no cabe duda de que podemos decir que se encuentra rezagada en cuanto a eficacia de medidas, normativas y leyes. Así lo muestran los números: el 5,4% de las matriculaciones de vehículos puramente eléctricos durante el último ejercicio la sitúa en las zonas bajas de los rankings europeos. Pero si esto ya resulta preocupante, lo más alarmante, a pesar de las promesas y mensajes lanzados en público por parte del Gobierno, es seguir sin saber qué acciones se tomarán a corto plazo, y la sensación de inmovilismo que se percibe desde ciertas instituciones y queda plasmada con la dimisión de Griffiths. Esto no ayuda a la hora de dar ese empujón tan necesario al vehículo eléctrico; todo lo contrario, crea nerviosismo. Al final, más vale un *toma* que dos *te daré*.

Dicho esto, cabe preguntarse qué áreas urge reformar en España con el fin de alcanzar niveles parecidos a los demás países en cuanto a matriculaciones de vehículos eléctricos. Aunque resulte tedioso mencionar siempre este dato, nuestros vecinos portugueses llegan en algunos meses a triplicar a España en ventas de coches eléctricos, por no mencionar otros países que están más avanzados. No hay que engañarse: poner en marcha medidas ambiciosas en países donde la renta media es alta es mucho más fácil. Esa es la realidad; el dinero lo hace todo más sencillo. Pero resulta que no hablamos de un país nórdico, ni tampoco de Suiza o Austria. Entonces, ¿qué hace Portugal que nosotros no seamos capaces de hacer?

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, con el jefe del grupo Volkswagen, Oliver Blume (izquierda), y el CEO de Seat, Wayne Griffiths (derecha), en febrero de 2023 en La Moncloa (Madrid). EFE

En particular, hay que actuar sobre los coches de empresa, que son clave en las ventas totales de modelos nuevos

Lo primero y más esencial: pasar de las palabras a los hechos. Sabemos que las cosas de palacio van despacio, pero una cosa es ir despacio y otra, a paso de tortuga. Hay que darle la importancia necesaria a esta transición para que se produzca en los plazos previstos.

Pero hablando de medidas concretas, en el caso de Portugal cabe destacar su fiscalidad referente a los vehículos, que utiliza un claro sistema bonus-malus para premiar la elección de coches con motorizaciones eléctricas, así como penalizar la elección de los automóviles más contaminantes. Esta lógica se ve aplicada en la mayoría de las normativas y tributaciones referentes a los vehículos, ya sean de empresa o particulares. No obstante, varias medidas fiscales solo se aplican a los corporativos, y reformar esas normativas en concreto resulta clave, dado el peso que tienen en el total de las ventas de vehículos nuevos. Retribución en especie, desgravación del IVA o del impuesto de sociedades son algunas de las medidas que se pueden mencionar en este aspecto y cuya reforma ha funcionado en el país vecino. Sin olvidarnos del efecto directo que tiene el canal empresa sobre la oferta disponible en el mercado del vehículo de ocasión, fuente principal a la cual acuden los particulares a la hora de adquirir un vehículo.

Por otra parte, necesitamos dar un empuje al coche eléctrico si queremos que los vehículos se sigan fabricando en España. Aunque no hace falta recordar la importancia que tiene el sector dentro de la economía del país y su peso en el PIB (7,7% y 9% de empleo directo e indirecto según el sector), son datos que deberíamos tener presentes. Hace unos días, Carlos Tavares, CEO de Stellantis, expuso nuevamente que su grupo no va a producir baterías en lugares donde prácticamente no se adquieren eléctricos, poniendo así un claro signo de interrogación sobre la fábrica de baterías de Zaragoza. Y es que no se puede permitir que en casa del herrero haya cuchillos de palo.

No creo que sea cosa de no querer hacer cambios. De hecho, creo que hay ideas muy buenas, así como personas capacitadas para llevarlas a cabo. Es más un problema de eficiencia. Demasiados cabos sueltos, demasiadas situaciones en las cuales las potestades son demasiado complejas o donde el poder ejecutivo no recae en el organismo más capacitado para hacerlo (o bien en el que no lo pone entre las prioridades). Una burocracia que ralentiza. Esto desemboca en una situación donde no se hacen las reformas necesarias, donde los puntos de recarga se instalan, pero no todos están operativos, donde las ayudas llegan tarde y además se gravan. Resumiendo: falta eficiencia...

... Y valentía para mejorar esta situación. Quiero ser optimista y de verdad espero que en los próximos meses veamos los cambios necesarios para impulsar la electromovilidad. Pero para eso hacen falta hechos reales: órdenes a dar, responsabilidades que asumir. Si no, me temo, que nos veremos "un año más", como diría la canción de Mecano, esperando unos resultados que no llegarán porque no se hizo lo que se tuvo que hacer, y con España aún más rezagada en electromovilidad, y con algunas de las potenciales inversiones, y los miles de puestos de trabajo ligados a ellas, esfumándose en el olvido. El momento de convertir de verdad a España en un gran núcleo europeo de electromovilidad es ahora.

¿Y si estuviéramos viviendo los nuevos felices veinte?

Por José Ignacio Castillo Manzano. El excesivo pesimismo actual puede ser una corrección al sesgo optimista que no previó las crisis recientes

Catedrático de Economía de la Universidad de Sevilla

Durante el confinamiento, la conocida como gripe española se convirtió en el precedente recurrente para buscar respuestas ante el desconcierto reinante, más aún cuando, en ese momento, se cumplía el centenario de la finalización de tan devastadora pandemia. Las fotografías y los datos de la primera nos anunciaban que las mascarillas acabarían siendo de uso general, en contra del criterio inicial de nuestras Administraciones, o que, previsiblemente, íbamos a sufrir nuevas oleadas tras el final del primer confinamiento, como ya había sucedido entones. Pero la gripe centenaria también nos ofrecía un horizonte esperanzador: no solo habría un completo final, sino que, tras ella, podría alcanzarse un periodo de prosperidad económica y social global, como fueron los felices y locos años veinte del siglo pasado.

Pero, a pesar de que la covid se superó más rápido y, sobre todo, con un coste de vidas muy inferior, gracias a la exitosa colaboración entre la ciencia de frontera con los sectores público y privado, las esperanzas de los felices veinte parecieron truncarse. El alto coste económico de este esfuerzo, cincelado en los abultados déficits públicos, y una sucesión de nuevas calamidades en el bienio 2021-2022 (guerra de Ucrania, inflación y posterior subida de los tipos de interés, el desplome de los activos tecnológicos o problemas en las cadenas de suministro, también del gas, entre otras desdichas) llevaron a un pesimismo generalizado entre la ciudadanía y las empresas, reduciendo significativamente los índices de confianza de consumidores y gestores de compra.

Reducción que, erróneamente, se interpretó como la antesala de que a finales de 2022 entraríamos en recesión. Por ello, no es de extrañar que, en diciembre de ese año, se eligiera *permacrisis* como palabra del año, para definir esa sucesión de calamidades que acababan "paralizando a la sociedad".

Probablemente, la prosperidad del periodo prepandémico ancló nuestras proyecciones de forma positiva, lo que nos llevó a infravalorar la probabilidad real de los escenarios adversos que sufrimos en el trienio inicial de esta década, retrasando nuestras respuestas a una pandemia global, la inflación o la invasión rusa. Por ello, el excesivo pesimismo actual aparecería como una corrección natural a estos errores, incluyendo consciente o inconscientemente un sesgo negativo sistemático en nuestras previsiones, que, generalmente, son después refutadas por datos que reflejan una realidad más boyante.

Pesimismo que también estuvo alimentado, desde 2021, por un sesgo de negatividad en las noticias económicas de los medios de comunicación, como muestra el Daily News Sentiment Index de la Reserva Federal de San Francisco. Noticias que han infravalorado, con demasiada frecuencia, la capacidad de recuperación de los mercados financieros y los criptoactivos o el plus de eficacia, por credibilidad, de contar con unos bancos centrales independientes.

Taylor Swift, durante uno de sus conciertos en el estadio Santiago Bernabéu (Madrid), en mayo. CLAUDIO ÁLVAREZ

El problema de esta hipótesis es que la siguiente etapa no sería nada atractiva, pues hace un siglo llegó la Gran Recesión

Estos sesgos, posiblemente, nos estén impidiendo disfrutar plenamente del momento de prosperidad actual, que guarda algunas similitudes con los añorados felices veinte. Para empezar, las bajas tasas de desempleo en los países desarrollados nos ofrecen prosperidad para todos, más aún cuando parecen estar disminuyendo las desigualdades sociales, especialmente por las subidas generalizadas del salario mínimo, del que España es buen adalid, y el reforzamiento de las ayudas a las economías domésticas más desfavorecidas. A ello debemos sumar el efecto riqueza, que una vez más, como en los veinte del siglo pasado, experimentan las economías, fruto, entonces como ahora, de los mayores precios de los productos de inversión, desde las acciones a la vivienda, a lo que se suman ahora los nuevos criptoactivos.

Mayor empleo y efecto riqueza que llevan a una ciudadanía más hedonista, que rápido olvida su supuesto pesimismo para celebrar la vida y el triunfo sobre tanta calamidad. En los entonces pujantes cines, durante los primeros veinte, y ahora, en ocio digital y turismo, pero, en ambos veintes, incrementando la demanda de los espectáculos en vivo, especialmente de música y baile. Solo ha cambiado la escala para dar respuesta a una población que se ha multiplicado en los últimos cien años. Si en los primeros veinte fueron los clubs de bailes y cabarets, ahora son los conciertos y festivales de música multitudinarios, que viven su edad dorada.

Tampoco los primeros veinte estuvieron exentos de espinas. De hecho, a principios de los veinte del siglo pasado finalizó otra invasión rusa a una Ucrania recientemente independizada. Además, como ahora, los felices veinte fueron años complicados para las democracias. Entonces los autócratas, como Mussolini o Stalin, asaltaban el poder para impulsar regímenes alternativos, mientras que ahora sus herederos se ven obligados a mantener ciertas apariencias democráticas, al no existir una alternativa atractiva a ellas como antes parecían serlo el fascismo o el comunismo.

El problema de compartir esta sugerente hipótesis, de que pudiéramos estar inmersos en una anaciclosis o ciclo social repetido, es que la siguiente etapa no es nada atractiva, ya que, en el siglo pasado, tras el desplome de los mercados financieros, llegó la Gran Recesión. Aunque ningún fundamento económico indicaría hoy tan funesto desenlace, no tranquiliza que la prensa financiera empiece a señalar inquietantes coincidencias, como que en Estados Unidos, el valor actual en Bolsa del 10% de las mayores empresas, como porcentaje del total del mercado, nunca ha sido tan grande como justo antes del crac del 29.

LIFESTYLE

Bastien Sachet: “Muchas empresas no saben de dónde viene su materia prima”

El ingeniero agrónomo dirige Earthworm, fundación que asesora a multinacionales como Nestlé, Bimbo o J&J para reducir el impacto de su actividad donde obtienen los productos

DANIEL ALONSO VIÑA
MADRID

Al otro lado de la pantalla, Bastien Sachet (Sainte Adresse, Francia, 47 años) levanta la pierna por encima de la mesa y enseña un tobillo hinchado y rodeado de hielos. Se lo ha torcido una hora antes de la entrevista, mientras daba de comer a las gallinas en su casa, en un pueblo de Suiza. “Quiero hacer demasiadas cosas y me acabo haciendo daño”, dice. Sachet es francés, ingeniero agrícola y presidente de la Fundación Earthworm, una organización con más de 25 años de historia que siempre se ha movido en un terreno un tanto resbaladizo. Ayudan a multinacionales como Nestlé o Johnson & Johnson (J&J) a colaborar con los agricultores y empresas locales repartidas por el mundo, de las que obtienen las materias primas y les asesoran para reducir el impacto que tiene su actividad extractiva.

¿Cómo distingue a las empresas que van en serio de las que solo quieren un lavado de cara cuando trabaja con ellas?
Es un proceso de prueba y error. Hay otras organizaciones que ven a todas las empresas como enemigas. Nosotros las vemos como monstruos con mucha capacidad de influencia, para bien y para mal. Nestlé, por ejemplo, está conectada con un montón de agricultores en Francia y las instrucciones que les mandan pueden cambiar las cosas. Sabemos que estas multinacionales no se han preocupado por el medio ambiente durante mucho tiempo, pero nosotros intentamos llevarlas a nuestro terreno para que tengan un impacto positivo.

¿Y qué pasa cuando no quieren?
Las dejamos marchar. Somos una organización sin ánimo de lucro, no somos una empresa, no estamos trabajando para nadie y tomamos las decisiones libremente. Al principio, hablamos con ellos para ver qué es lo que quieren y si encaja con nuestra misión. Si quieren trabajar para regenerar el suelo y vemos que tienen ambición y voluntad de cambiar las cosas, empezamos a trabajar con ellas. Lo primero que hacemos es conectar los puntos de la cadena de suministro hasta encontrar el lugar del que extraen la materia prima.

¿Las empresas no lo saben de antemano?
No, muchas veces no saben de dónde viene su materia prima. Durante los últimos 30 años, las empresas se han centrado en el marketing, en contar una historia bonita y optimizar al máximo los costes. No saben de dónde viene el producto que compran al proveedor. El director de una empresa, cuando empezamos a trabajar con ellos, nos dijo que nunca encontraríamos el origen del aceite de palma que utilizaban. Decía que la cadena de suministros globales era demasiado compleja.

CEDIDA POR LA FUNDACIÓN EARTHWORM

¿Qué pasó?
Que nos pusimos a investigar hasta encontrar el origen.

¿Cómo es trabajar con los agricultores en esos lugares?
Lípidos Santiga, por ejemplo, es una empresa española que refina aceites vegetales. Estamos trabajando con ellos. Tiene proveedores en Malasia, Indonesia, Perú o Brasil. Nuestra tarea es asegurarnos, con imágenes satelitales y otros métodos, de que la extracción de la materia prima no está conectada con procesos de deforestación. Si eso sucede en algún lugar, hablamos con los proveedores y agricultores y vemos si están dispuestos a cambiar su forma de trabajar. Si no quieren, les decimos: “Mira, si no paras esto vamos a dejar de trabajar contigo”. Cuando no están dispuestas a hacer los cambios, le pedimos a Lípidos que cambie de proveedor.

> **“Para que haya sostenibilidad tiene que volverse a invertir en los agricultores”**

> **“El cambio climático estará en lo alto de la agenda política porque el impacto que está teniendo ya es ineludible”**

¿Y los agricultores con los que trabajan en España?
Aquí primero les preguntamos por el estado de su tierra, hablamos con ellos de la economía de sus cultivos (que es algo que evidentemente les preocupa mucho) y tratamos de convencerles. Les decimos: “Oye, quizá si la tierra no estuviera tan deteriorada, no necesitarías tanto fertilizante ni tanto pesticida”, que es la verdad. A los que nos escuchan les ayudamos a reconstruir el modelo de negocio, para que las empresas ayuden financieramente a los agricultores mientras prueban esas nuevas prácticas más ecológicas.

Está en la junta asesora de fondos que hacen inversión de impacto [la que se realiza para tener un impacto social o medioambiental positivo]. ¿Cómo va eso?
Las grandes empresas tienen muy claro la necesidad de descarbonizar, pero siento que los inversores están pidiendo que lo hagan con los mismos márgenes de beneficios que el resto, y eso es imposible. Para que haya sostenibilidad, tiene que volverse a invertir en los agricultores. Tenemos que poner dinero en las manos de los agricultores, que han sido descapitalizados por las grandes empresas que han hecho dinero gracias a extraer capital natural y social de ellos. Si queremos revertir el proceso, si queremos que nuestras tierras estén saludables, tenemos que reducir la intensidad con la que explotamos el suelo.

Eso implica menos beneficios.
Sí, y es terrible ver cómo funciona ahora la inversión de impacto. Sostenibilidad, sostenibilidad, bajos costes, bajos costes, beneficio. En algún punto tenemos que dejar atrás el beneficio, porque no puedes tener ecosistemas sanos y conseguir un 15% de beneficio. Es lo que está pasando en la inversión de impacto. Muchos se están echando atrás porque dicen que no funciona. Claro que no funciona, porque le estás pidiendo a empresas que toman riesgos enormes al reinvertir en la naturaleza que tengan los mismos beneficios que aquellas que no están haciendo nada.

Tras el resultado de las elecciones europeas se está hablando de ralentizar la implantación del Pacto Verde. ¿Cuál es su diagnóstico de la situación?
El tema del calentamiento climático no se va a disipar. La regeneración de la tierra agrícola, especialmente en Europa, es un tema de ingresos y beneficios para los agricultores. Ahora mismo se gasta mucho dinero en máquinas y gasolina para remover la tierra, un trabajo que podrían hacer las lombrices [en inglés, *earthworm*] mucho mejor. Yo creo que el movimiento de regeneración de los suelos no va a parar.

¿Y no irá mucho más lento que hasta ahora?
El problema es que, hasta ahora, las medidas verdes han llegado a los agricultores por obligación, a través de mandatos y restricciones. ¿Y cómo ha terminado eso? Con tractores en Bruselas y con los agricultores diciendo “acabemos con todo esto”. Hemos dado un paso adelante y dos atrás. Estoy a favor de una ecología que sea menos punitiva y diseñada en conjunto con los que gestionan las tierras. El cambio climático va a estar en lo alto de la agenda política simplemente porque el impacto que está teniendo en la agricultura ya es ineludible.

PROTAGONISTAS

EFE

La fiscalía pide al Supremo que levante la orden de arresto contra Puigdemont

La fiscalía pidió ayer al Tribunal Supremo que levante la orden de arresto contra el expresidente catalán Carles Puigdemont y que declare amnistiados todos los delitos que se le atribuyen a él y al resto de líderes independentistas implicados en el *procés*. En sendos informes, el ministerio público solicita formalmente al alto tribunal que aplique la ley de amnistía íntegramente al *exvicepresident* Oriol Junqueras y al resto de condenados, así como a aquellos que huyeron.

EFE

"Mamá, papá, majestades, perdón por colarnos"

La princesa Leonor y la infanta Sofía sorprendieron ayer a su padre, el rey Felipe VI, con un brindis en el marco de un almuerzo en el Palacio Real para conmemorar el X aniversario de la coronación del monarca. "Mamá, papá, majestades, perdón por colarnos, pero también nosotras tenemos algo que decir", comenzaron la princesa Leonor y la infanta Sofía, ante un emocionado Felipe VI. La princesa Leonor pidió unirse en un brindis. "Por nuestra madre y nuestro padre, por nuestros reyes, porque nos han enseñado el valor de esta institución, de la Corona, su utilidad para nuestra sociedad y su propósito de servir a todos", dijo.

CEDIDA POR PROCOLOMBIA

Colombia, primer país invitado del Orgullo de Madrid

Por primera vez el Orgullo LGBTIQ+ de Madrid tendrá un país invitado y será Colombia, que tendrá una presencia destacada en diferentes escenarios del evento. Además, participará en la marcha central del día 6 con una carroza en la que estarán presentes artistas colombianos. Carmen Caballero, presidenta de ProColombia (en la imagen), celebró esta invitación y aseguró que es una oportunidad muy importante para seguir promocionando al país.

Entregados los Premios a la Excelencia Financiera

La Asociación de Financieros de Empresa (Asset) entregó el martes los Premios a la Excelencia Financiera 2024. La compañía Quadpack y Kirsten Sánchez,directora financiera en Henkel Ibérica, fueron los galardonados.

CEDIDA POR ASSET

Crujiente de grillos... Llega la cocina disruptiva

Fftalks'24 cerró ayer su primera jornada con la celebración de la Experiential Dinner, coincidiendo con el Día Mundial de la Gastronomía Sostenible. Participaron 200 comensales que probaron un crujiente de grillos ahumados y una tortilla de trufa con huevo vegano, entre otros platos.

CEDIDA POR LA EMPRESA

Madrid
Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid
Tel.: 915 386 100
Fax: redacción, 915 231 068 – 915 231 128; administración, 915 230 682
Correo electrónico: redaccion@cincodias.es
Bilbao
Ercilla 24, 6a planta 48011 Bilbao
Tel.: 944 872 168

Distribución
Factoría Prisa Noticias S.L.: Madrid. Valentín Beato, 44. 28037
Tel.: 913 378 200. Fax: 913 270 484
Atención al cliente
914 400 135
Suscripciones
suscripciones@cincodias.es

Publicidad
Prisa Media SAU
Madrid. Valentín Beato, 48. 28037
Tel.: 915 365 500 Fax: 915 365 555
Barcelona. Caspe, 6, 4o. 08010
Tel.: 934 876 622 Fax: 932 720 216
País Vasco. Tel.: 944 872 100
Galicia. Tel.: 981 594 600
Andalucía. Tel.: 954 480 300
Comunidad Valenciana. Tel.: 963 981 168

Breakingviews

La cotización de Moderna es el único augurio de una pandemia de gripe aviar

Sorprende que otros valores como Pfizer no hayan subido en Bolsa desde el anuncio del brote de la enfermedad

ROBERT CYRAN

La reciente subida de las acciones de Moderna cuenta una historia sombría. Esta empresa de 51.000 millones de dólares (48.000 millones de euros), pionera en la vacuna contra la covid, ha visto aumentar su valor de mercado un 25% desde el descubrimiento de la gripe aviar en vacas estadounidenses en marzo (la subida llegó a ser del 56%, a finales de mayo). El beneficio para Moderna de un nuevo brote es probablemente mucho menor.

Los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC) de EE UU han declarado que, a fecha de 10 de junio, existe un brote multiestatal de gripe aviar H5N1 en vacas lecheras. En el país se han diagnosticado tres casos de la enfermedad en seres humanos tras haber estado expuestos a vacas infectadas.

La gripe H5N1, común en varios animales, podría mutar y propagarse entre humanos. Las gripes tienen un historial de dar esos saltos. Aproximadamente la mitad de los cientos de personas diagnosticadas desde 2003 han muerto. Sin embargo, esta virulencia no puede darse por supuesta, ya que se han pasado por alto casos leves, y el virus mutará. Asimismo, las probabilidades de que una cepa se propague con facilidad, y cuándo, son imposibles de predecir.

Más cierto es el valor de la tecnología de ARN mensajero (ARNm) de Moderna, que utiliza el código genético de un virus para ordenar al organismo que fabrique anticuerpos. La empresa y su rival alemana BioNTech desarrollaron vacunas eficaces para la covid más rápidamente que los métodos tradicionales.

Las vacunas de ARNm pueden tener otra ventaja. Las inoculaciones tradicionales utilizan virus inactivados, cultivados en óvulos fecundados. El Gobierno de Estados Unidos mantiene incluso una reserva secreta de gallinas para asegurarse de que hay millones de huevos disponibles. El problema es que la gripe aviar podría matar los huevos fecundados, lo cual dificultaría la producción.

El valor para la sociedad podría ser enorme. El Fondo Monetario Internacional estimó en 2022 que los daños económicos de la covid superarían los 12,5 billones de dólares. La cuenta de una gripe aviar más mortífera podría ser mayor, y una vacuna podría recortar billones de esta cuenta.

Gallinero cerca de Stuart (Iowa, EE UU). AP

Por eso los Gobiernos están haciendo acopio de vacunas. Estados Unidos ha acordado comprar 4,8 millones de dosis a la australiana CSL. Si el Tío Sam compra una cantidad similar a Moderna, y paga unos generosos 100 dólares por inyección, eso supone unos ingresos de 500 millones de dólares. Estas vacunas pueden ser poco eficaces contra una cepa pandémica, por lo que los Gobiernos son reacios a comprar demasiadas.

La oportunidad de una pandemia sería mayor. Moderna y Pfizer vendieron unos 130.000 millones de dólares en vacunas para la covid. Supongamos que los ingresos totales son similares, que Pfizer se queda con la mitad y que el margen neto de Moderna es del 66%, el mismo que en 2021. El beneficio de la empresa sería de 43.000 millones de dólares.

Pero si la probabilidad de un brote es del 33%, el aumento de los beneficios de Moderna se reduce a 14.000 millones, en línea con el aumento de su valor de mercado desde marzo. Otras empresas podrían hacerse con una parte de las ventas.

Tras una pandemia, las ventas mundiales de vacunas contra la gripe serían probablemente similares a las actuales, es decir, 7.000 millones de dólares anuales. Moderna lleva años planeando vender vacunas contra esta enfermedad. Así que es de suponer que esta oportunidad ya estaba reflejada en su valoración.

Resulta sorprendente que otros valores no tengan en cuenta la posibilidad de una pandemia. La valoración de Pfizer no ha cambiado mucho desde marzo, y las acciones de otros ganadores de la pandemia de covid, como la empresa de bicicletas estáticas Peloton Interactive y la de comunicaciones Zoom Video Communications, han bajado. Moderna es un presagio solitario.

Las vacunas de ARNm pueden tener la ventaja de que no necesitan óvulos fecundados, vulnerables al contagio

El presidente de Toyota vuelve a llevar la L

KATRINA HAMLIN

En torno al 27% de los votos emitidos en la junta de accionistas de Toyota, el martes, fueron contra la reelección de Akio Toyoda como presidente, tras meses de escándalos; en 2023, fue el 14%. Es una fuerte reprimenda para cualquier líder de un consejo, pero especialmente en Japón, tradicionalmente orientado al consenso. Toyoda, ex-CEO, vuelve a llevar la L.

La empresa reconoció que los índices de aprobación de los consejeros reflejaban la preocupación por la gobernanza y el control de calidad. A principios de mes, la firma reveló problemas en el pasado con sus procesos de test y certificación. Aunque esta última metedura de pata no hizo temer por la seguridad de los clientes, se sumó a una serie de fallos anteriores más graves en las filiales Daihatsu e Hino, que habían hecho reflexionar a Toyoda sobre la pérdida de contacto de la dirección con los trabajadores de primera línea. También afronta críticas por la falta de consejeros independientes, que los asesores de voto Institutional Shareholder Services y Glass Lewis citaron como motivo de preocupación.

Estos errores han sido objeto de un minucioso escrutinio en un momento en el que la Bolsa de Tokio está apretando a las cotizadas para que hagan públicos sus planes de mejora del valor para el accionista, llegando incluso a nombrar y avergonzar a las que no aceptan la idea. Destaca que Toyota se ha quedado al margen, pese a sus lagunas.

Los problemas, y cualquier intento de corregirlos, son especialmente alarmantes porque podrían volverse una gran distracción en un momento difícil. Toyota se ha quedado atrás en electrificación, en parte por el escepticismo de Akio Toyoda; en 2023, los eléctricos de batería representaban menos del 1% de sus unidades vendidas. La firma prevé que unas inversiones combinadas de 10.000 millones de euros recorten un 20% su beneficio operativo este año fiscal.

La advertencia de los accionistas resonará en todo Japón. La gobernanza de otras compañías obtiene peores resultados en indicadores clave, como el tamaño de sus participaciones cruzadas. Un estudio de Goldman Sachs de marzo reveló que 24 grandes cotizadas en Tokio tenían participaciones estratégicas que representaban más del 20% de sus activos netos. Por su parte, Toyoda tiene que demostrar que ha aprendido de los errores si quiere seguir al frente de la empresa.

REUTERS BREAKINGVIEWS

Para más información Breakingviews. reuters.com
Los autores son columnistas de Reuters Breakingviews. Las opiniones son suyas.
La traducción, de Carlos Gómez Abajo, es responsabilidad de CincoDías.

Ignasi Biosca (Reig Jofre): "Buscamos un crecimiento rentable" —P2

Ciencia y Salud

El peregrinaje para comprar bolsas de recogida de orina

Un hombre se coloca una bolsa de orina en una pierna. GETTY

El suministro falla desde 2023 por el cierre de una planta de fabricación ▸ Se calculan unas 200.000 personas afectadas

DENISSE CEPEDA
MADRID

La gente va peregrinando de farmacia en farmacia. De pierna, no aparece nada, ni financiada ni sin receta", cuenta por teléfono desde Zaragoza Marta Valencia, de 50 años, una de las 200.000 afectadas –calcula la Confederación Española de Personas con Discapacidad Física y Orgánica (Cocemfe)– por el desabastecimiento de bolsas de recogida de orina en España.

"Uso una al día. Pero, ahora, la reutilizo durante tres, lavándola, aunque no es lo más higiénico. Al final, es una suciedad que puede ser foco de infección", lamenta Valencia, quien padece una lesión medular que le provoca incontinencia urinaria –"tengo la vejiga neurógena"– y le obliga a sondarse intermitentemente. La enuresis afecta a seis millones de españoles, según el Grupo IFE, de incontinencia fecal. Aunque no en todos los casos se necesita sonda.

Desde el Ministerio de Sanidad informan de que es un problema de suministro a escala europea por el cierre de una planta de fabricación en Europa que abastecía a varias compañías productoras de diferentes marcas. Escasean, específicamente, las que se colocan en las piernas y que son financiadas por el Sistema Nacional de Salud (SNS) español. Si bien Sanidad no desvela el nombre ni el país de dicha instalación, desde Cocemfe señalan que era irlandesa. La Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) tuvo conocimiento de dichas faltas en diciembre de 2023, apuntan desde el Ministerio. "Esta situación ha provocado, a su vez, una demanda mayor a otros fabricantes en el mercado español".

Desde entonces, la AEMPS ha contactado con las empresas fabricantes Tecnoclinic, Jolfarmar, Hollister, Corysan y Coloplast, y las comercializadoras B.Braun Medical, Prim, Fleming Comercial y Peroxfarma para conocer sus stocks, procesos de producción, hacer un seguimiento y ofrecer alternativas a la Dirección General de Cartera Común de Servicios del SNS y Farmacia y a las comunidades autónomas, detallan. "El marco legal de los productos sanitarios, a diferencia del de medicamentos, no establece ninguna obligación a los fabricantes de garantizar el suministro; la AEMPS no ha intervenido ni tutela su distribución", recuerdan. En febrero, se introdujo un millón de bolsas de orina de pierna, indican desde Sanidad, "y durante abril y marzo han llegado más semanalmente. Se espera que se alcance la normalidad en algunas semanas".

Mientras que Daniel Aníbal García, secretario de finanzas de Cocemfe, afirma que "el suministro de las financiadas es aún muy, muy limitado; prácticamente no hay disponibilidad". La organización ha solicitado al Gobierno y a las autonomías que pongan a disposición de los usuarios las bolsas que hay en el mercado, las cubiertas o no por el sistema. Además, reclama el impulso de compras centralizadas, como se ha hecho en País Vasco y Galicia o que los farmacéuticos dispensen el material y luego se les reintegre la diferencia.

En las farmacias no aparecen las que se colocan en las piernas y que financia el sistema de salud

Algunas comunidades autónomas están haciendo compras centralizadas para resolver el problema

Plan de industrialización

"Al igual que sucedió en la pandemia, los pacientes han vuelto a sufrir las consecuencias de que España dependa del exterior en el aprovisionamiento de productos sanitarios. Desde Fenin, patronal de tecnología sanitaria, insistimos "en la necesidad de acometer un plan nacional de industrialización para nuestro sector que atraiga inversiones y aumente la capacidad productiva nacional". Y aseguran que, "gracias a la iniciativa y al esfuerzo de estas compañías distribuidoras, el abastecimiento se está regularizando progresivamente en hospitales y farmacias".

Este material es barato. Su precio oscila entre los 50 céntimos y los 2 euros la unidad, indica García. "Es un producto que no es muy costoso, pero que es imprescindible para las personas [con discapacidad]. Algunas utilizan una al día y otras, cinco. No se debe reutilizar porque aumenta muchísimo el riesgo de infección", subraya. En 2023, Sanidad financió 349.705 envases de 10, 20 y 30 unidades, 9.359.366 en total, que fueron dispensados a través de las oficinas de farmacias.

Precisamente, su ínfimo valor hace que el producto esté expuesto a posibles faltas, a juicio del portavoz de Cocemfe, por la dependencia de un solo o poco fabricantes o la decisión de la compañía de irse a otro mercados con más margen, como ocurre con algunos antibióticos, genéricos y otros fármacos regulados con importes bajos en el caso de los medicamentos.

Por eso García aboga por que se cambie la normativa para evitar dichas incidencias en un futuro. "Hemos pedido que en la próxima reforma de la ley de medicamentos y productos sanitarios se incluya la garantía de suministro e información [como en el caso de los fármacos]".

Marta Valencia espera que pronto haya una solución para un colectivo al que se le presta poca atención, según su visión. "Parece trivial pero es [un material] muy importante para nuestra salud".

Entrevista Consejero delegado de Reig Jofre

Ignasi Biosca: "En las farmacias, un paquete de chicles es más caro que un antibiótico"

El laboratorio catalán apuesta por el negocio biotecnológico ante la menor rentabilidad de los genéricos ▸ Aterrizará en breve en Chequia y Eslovaquia

DENISSE CEPEDA
MADRID

Cambio de rumbo en Reig Jofre. El bajo precio de los medicamentos regulados, antibióticos e inyectables en su caso, obligan al laboratorio catalán a apostar por el negocio biotecnológico. "Buscamos un crecimiento rentable en un entorno inflacionario", defiende Ignasi Biosca (Barcelona, 1968), su consejero delegado desde 2006, en una entrevista por videollamada. El máximo directivo de esta farmacéutica familiar fundada por su abuelo aclara que, más que áreas terapéuticas y desarrollo de productos propios, se centrarán en la fabricación para terceros, como el acuerdo con Johnson & Johnson entre 2020 y 2022 para la producción en Europa de dosis contra la covid.

En 2023, la compañía cotizada que entra el lunes en el índice Ibex Small Cap, con 1.323 empleados, registró el mejor ejercicio de su historia al facturar 316 millones de euros, un 17% más que en 2022, aunque este año espera un menor crecimiento por la inflación. Su planta de Barcelona, en consorcio con CZ Vaccines, del grupo Zendal, fue designada en 2023 por la Comisión Europea como reserva de capacidad estratégica: debe preservar el 30% de su producción para fabricar vacunas en casos de emergencia sanitaria.

La compañía anunció este año un cambio de estrategia para reducir el peso de los medicamentos genéricos, ¿por qué?
La mejor forma de rentabilizar la inversión que hemos hecho en las instalaciones y nuestro *know how* es maximizando el margen generado: tenemos que abandonar productos y fabricaciones de poca rentabilidad y concentrarnos en aquellos con mayor beneficio. La compañía está creciendo en los últimos años de forma importante, pero buscamos un crecimiento rentable en la nueva etapa, no crecer por crecer.

¿Puede poner un ejemplo?
En los inyectables, el punto es ir saltando de medicamentos de base química y fuera de patente hacia la migración estratégica de productos de base biotecnológica, innovadores. No tanto como productos propios, sino ofreciendo servicios de CDMO (fabricación por contrato) a terceras compañías para acompañarlas en su proceso de desarrollo, aprobación regulatoria y escala industrial de la producción.

ALBERT GARCÍA

¿Como la alianza alcanzada con J&J para la producción de su vacuna contra la covid en Europa?
Exacto. Era un contrato para dos años, desde finales de 2020 a finales de 2022.

¿Tiene ya algún acuerdo de este tipo firmado o en conversación?
Somos muy discretos con los contratos que tenemos con nuestros clientes por las cláusulas de confidencialidad, no tendemos a compartirlos o anunciarlos.

La empresa anunció hace poco una inversión en Leanbio.
Hemos anunciado la inversión conjunta con Leanbio de 6,8 millones para poner a punto una planta de desarrollo y producción de principios activos de base biotecnológica, y biosimilares, en Sant Quirze del Vallès, en Barcelona. Queremos fabricar el principio activo en esta instalación y el llenado y acabado del producto inyectable en nuestra planta de Sant Joan Despí [también en dicha urbe].

Y subió su participación en la firma del 10% al 24%. ¿Irá a más?
Si el proyecto tiene éxito y conseguimos llegar a buen fin, previsto para finales de 2025 o principios de 2026, buscaremos estos caminos de mayor integración.

¿Qué áreas atenderán?
Somos agnósticos en cuanto a las áreas terapéuticas. Nuestra apuesta es por la tecnología, queremos dominar el proceso tecnológico que hay detrás para luego adaptarnos a las necesidades de cualquier área terapéutica, que dejamos en manos de las compañías; la tendencia mundial es hacia la especialización.

¿Qué peso tendrá la producción biotecnológica?
En nuestro plan de los próximos cinco años anticipamos que, al final de ese periodo, estaremos produciendo más medicamentos de base biotecnológica que de base química, que hoy supone más de la mitad. Tenemos requerimientos regulatorios que van al alza y que nos aumentan los precios en un entorno inflacionario: las materias primas y los costes salariales no paran de subir. Por eso tenemos que concentrarnos en la producción de medicamentos de mayor margen. En las farmacias, un paquete de chicles es más caro que un antibiótico: una suspensión pediátrica, con jeringuilla o cucharilla, vale 1,53 euros, lo mismo que hace 20 años. Vamos a sufrir un problema serio de suministro de determinados fármacos cuyo precio ha caído por debajo del umbral de la rentabilidad.

Vamos a sufrir un problema serio de suministro de aquellos fármacos cuyo precio ha caído por debajo del umbral del beneficio

A partir de 2024 queremos volver a invertir y no concentrarnos solo en la devolución de la deuda

¿Ha habido avances respecto al reclamo del sector de revisar al alza el precio de los fármacos regulados?
No, nos transmiten que hay una inquietud, pero no ha habido avances. Es una problemática que afecta no solo a España, sino también a toda Europa. Se ha creado una alianza de medicamentos críticos, es un buen ejercicio identificarlos, pero, mientras, la demanda mundial aumenta y hay países, los BRIC [Rusia, China, India, Brasil], que están dispuestos a pagar más por ellos.

¿Cuál es la previsión de crecimiento para este ejercicio?
Seguiremos creciendo, seguirá siendo sano, pero, a lo mejor, sea algo menor que el de 2023, que fue del 17%. Puede estar cerca del doble dígito bajo o del *single* dígito alto. La inflación sigue subiendo en España y los ajustes salariales han sido importantes este 2024 para reconocer ese efecto.

¿Contempla despidos?
No queremos hacerlo, esperamos poder absorber esa alza de costes con el crecimiento, sobre todo internacional. Pero si una compañía ingresa menos, tiene que gastar menos.

En cuanto a la deuda, ¿qué están haciendo para reducirla?
En 2023 se situó en 55,8 millones, es de 1,6 veces el ebitda. Es un nivel razonable y cómodo para la compañía. De hecho, entendemos que podríamos llegar a endeudarnos algo más. A partir de 2024 queremos volver a invertir y no concentrarnos tanto solo en la devolución de la deuda.

¿Cómo va la expansión internacional hacia Europa del Este?
Lo hacemos de la mano de nuestra división de productos de especialidad, centrada en dermatología y dolor osteoarticular, y de consumidor. En 2021 abrimos filial en Polonia para comercializar nuestro producto de dolor osteoarticular y ahora nuestro foco es Chequia y Eslovaquia. En dermatología, hemos lanzado en España un tratamiento contra las infecciones fúngicas en las onicomicosis, las uñas, y durante 2024 llegará a Portugal.

Patologías

La miopía, fuera de control por el exceso de pantallas y el menor tiempo al aire libre

La OMS prevé que esta dolencia afecte en 2030 a cuatro de cada diez personas en el mundo ▶ En España, la incidencia ronda el 42% de la población y supone un coste de 300 euros anuales

ALEJANDRO GONZÁLEZ
MADRID

Se la conoce por varios nombres, principalmente miopía o visión corta. A pesar de las limitaciones que causa a quienes la padecen, permaneció durante mucho tiempo en un segundo plano en las agendas de salud pública. Sin embargo, la explosión de casos en los últimos años ha disparado las alarmas, llevando a algunos expertos a plantear que se está ante una nueva epidemia. Una que, sin dudas, se debe tomar más en serio. De hecho, la Organización Mundial de la Salud (OMS) prevé que para 2030 esta dolencia ocular afectará a cuatro de cada diez personas en el planeta.

En España no hay cifras exactas, pero sí datos parciales que permiten hacerse una idea de su alcance. Según los resultados de una encuesta realizada por el Colegio Nacional de Ópticos-Optometristas, y recogidos en el *Libro blanco de la salud visual 2022*, la miopía afectaba en 2021 aproximadamente al 37% de los españoles. Un nuevo estudio publicado este año por Clínica Baviera encontró que la incidencia en el país ronda ya el 42%, siendo Sevilla (46%), Ourense (45%) y Valladolid (45%) las ciudades más afectadas.

Pero ¿qué explica el aumento de casos? La respuesta es que no se sabe a ciencia cierta, aunque cada vez hay más consenso en señalar que las causas podrían estar asociadas a la reducción del tiempo que pasamos al aire libre y el aumento de las horas que dedicamos a estudiar o visualizar tabletas y dispositivos móviles. "No se ha llegado a ninguna conclusión definitiva, pero parece que factores como la distancia de enfoque y la [falta de] exposición a la luz natural pueden influir", dice Clara Martín, oftalmóloga de Clínica Baviera.

El problema de la miopía no es solo que limita la capacidad de ver objetos en la distancia, sino que altera de manera irreversible la forma del ojo al volverlo "más alargado de lo normal", afirma Martín. Esto hace que los miopes sean más propensos a padecer otras enfermedades oculares como el desprendimiento de retina o el glaucoma, sobre todo en los casos con graduaciones por encima de las seis dioptrías. "Es una de las principales causas de ceguera y baja visión en nuestro país", dice Laura Batres, portavoz del Consejo General de Ópticos-Optometristas (CGCOO) y de la Sociedad Española de Optometría (SEO).

Una mujer en una revisión oftalmológica. GETTY

Preocupa también el incremento de las cataratas, la fatiga visual y la sequedad ocular

Sanidad estudia financiar las gafas y las lentillas en 2025, pero solo a colectivos vulnerables e infantil

A esto hay que sumarle el impacto económico. "Los gastos directos e indirectos asociados a la miopía son comparables a los costes de enfermedades cardiovasculares o la diabetes, y además su prevalencia está aumentando a un ritmo mucho más rápido", comenta Laura Batres. Ella afirma que un paciente se gasta al año unos 300 euros solo en métodos de corrección (lentes y lentillas), una cifra que no incluye "los gastos derivados de las consultas oftalmológicas y los tratamientos e intervenciones quirúrgicas".

Ayudas y prevención

Batres apunta que uno de los principales riesgos asociados a la discapacidad visual es la condición socioeconómica. En el caso de la miopía, esto se traduce en la imposibilidad de costear las medidas correctivas. Por ello, la ministra de Sanidad, Mónica García, anunció recientemente un plan para incluir las gafas y las lentillas en la cartera de servicio para 2025. Fuentes del ministerio señalan a este diario que aún "se está trabajando en cómo realizar la inclusión" y que la intención es que la ayuda llegue primero a "las personas más vulnerables, con menos capacidad de acceso, y a las poblaciones más infantiles".

El vicepresidente y secretario de comunicación y relaciones internacionales de la Asociación Profesional de Oftalmólogos de España (APOE), Alfredo Ferrer Ruiz, indica que esta organización apoya la propuesta, pero advierte de que el anuncio de Sanidad deja "muchas preguntas abiertas". Por ejemplo: ¿Se aplicará solo a la miopía o también a otras dolencias oculares como la hipermetropía? ¿Se tratará de una prestación única o esta cubrirá la necesidad de los recambios?

La portavoz del CGCOO y la SEO pone el foco en la necesidad de "implementar estrategias de salud pública para abordar y prevenir" la miopía, cuya progresión se puede parar en edades tempranas, evitando los cambios estructurales del ojo. La oftalmóloga Clara Martín coincide, y deja entrever una luz de esperanza: "Podemos reducir la incidencia con unas adecuadas medidas de prevención, sobre todo en las futuras generaciones: actividades al aire libre para ejercitar la visión lejana, reducir el tiempo de exposición a pantallas y procurar un buen descanso visual", concluye.

Otras enfermedades oculares en aumento

▶ Las más comunes. Según Alfredo Ferrer Ruiz, de la APOE, entre las patologías oculares con mayor prevalencia en España se encuentran la degeneración macular asociada a la edad (DMAE), las cataratas (que afectan a una gran parte de la población a partir de los 65 años), el glaucoma, el síndrome del ojo seco ("incrementado por el uso prolongado de pantallas y la exposición a entornos secos y contaminados") y la retinopatía diabética.

▶ Al alza. A los especialistas no solo les preocupa la miopía. Laura Batres, del CGCOO y la SEO, apunta que, en España, en los últimos años, hay también un aumento de consultas por cataratas, fatiga visual, sequedad ocular y dolencias de la retina asociadas a la diabetes, la obesidad o la hipertensión ocular.

▶ Retos. Ruiz menciona la mayor prevalencia de la degeneración macular, el acceso a tratamientos, la prevención y la educación o el diagnóstico temprano. Batres añade mejorar la atención primaria con la incorporación del óptico-optometrista.

JÓVENESENFARMA
TU TALENTO PUEDE CAMBIAR LA VIDA DE LAS PERSONAS